

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 1. 2016 Том 21. Випуск 1. 2016
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

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

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

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

Volume 21. Issue 1. 2016

Odesa
2016

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

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

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

Том 21. Випуск 1. 2016

Одеса
2016

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

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

Редакційна колегія випуску:

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

Editorial board of the journal:

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

Editorial board of the series:

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЄЛИСЄЄВА Л. В., ЯКОВЕЦЬ Л. С.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ.....	8
---	---

ЛАНТУХ І. В.

ДО ПИТАННЯ ПРО РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НАПРИКІНЦІ ХІХ–ПОЧАТКУ ХХ СТ.....	12
---	----

НОСИК О. М.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	16
--	----

МІШИН Ю. Р., ПАУСТОВСЬКА Т. І.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	20
---	----

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АЗАРЕНКОВА О. В.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕНЕРГЕТИКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ.....	24
--	----

БЄЛЯЛОВ Т. Е., НЕСЕНЮК Є. С.

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС У КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИМІРІВ.....	29
--	----

ВАРШАВСЬКА Н. Г.

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	32
--	----

ГОРІНА Г. О.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ КРАЇН ЄС.....	36
---	----

ЄМЕЛЬЯНОВА Л. О.

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	40
--	----

КУЛАКОВСЬКИЙ К. О.

СУТНІСТЬ ТА ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ.....	44
--	----

ПРОБОЇВ О. А.

ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОЛАПСУ ШЛЯХОМ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ.....	51
--	----

РЕЗНІКОВА Н. В., ІВАЩЕНКО О. А.

ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЗРОСТАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ АСИМЕТРІЙ.....	55
--	----

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МАРТИНОВИЧ Д. Є.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС.....	60
---	----

ПИНДА Ю. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	64
---	----

ПРИСЯЖНЮК А. Ю.

ЕКСПЛІКАЦІЯ СКЛАДНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	69
--	----

РОМАНОВА Т. В.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	73
--	----

РОЗДІЛ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ДЕРЕНСЬКА Я. М. СТВОРЕННЯ ОФІСУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	77
ДИКАНЬ В. А., ВОЛОВЕЛЬСКАЯ И. В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА КАК ОСНОВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	82
ЄВТУШЕНКО В. А., ШУБА Т. П. СТРАТЕГІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	85
ЖУРИЛО В. В. СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ СПОЖИВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА.....	92
ЗАЙЦЕВА А. О. ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	96
ЗАЙНЧКОВСЬКИЙ А. О. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ЕФЕКТИВНІСТЬ» ТА «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ» В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	102
ЗИГРІЙ О. В. ВПЛИВ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ НА СТАН ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
ІГНАТИШИН М. В., ІГНАТИШИН М. І. ОЦІНКА РИЗИКУ ЗБИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДОСТОВІРНОСТІ ОЧІКУВАНОГО ПРИБУТКУ.....	109
ІЛЬЧЕНКО Н. Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОРГІВА.....	112
КОЛОДЯЖНА І. В. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК УМОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	117
КУЗЬМІНА О. В. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ ЇХНЬОЇ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ.....	121
ЛЕМІШОВСЬКИЙ В. І. ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	126
ЛИЗУНОВА О. М., ЦВЕТНОВА О. В. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА СТРАТИФІКАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ.....	130
МАКЕДОН В. В., М'ЯЧИН В. Г. УПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ФАКТОРІВ РИЗИКУ УГОД КОРПОРАТИВНИХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ.....	134
ПАСТУШЕНКО А. І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	139
POBEREZHNETS A. V. FORMING ANALYTICAL TOOLS FOR OBJECTIVE PERFORMANCE ASSESSMENT INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	142
ПРОДІУС О. І., ЛАЦІНА С. А. УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СТАНДАРТНІ ПОМИЛКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ.....	147

РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ДАНИЛО С. І. СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВА (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	152
---	-----

КОЛОМИЦЕВА О. В.
ПРОГНОЗУВАННЯ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ
ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ
ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ..... 157

РОЗДІЛ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

АНДРОЩУК І. В., ДУБИНЧУК А. І.
ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ МІСТА ЛУЦЬКА
ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....161

КУБАТКО О. В.
ЕНЕРГЕТИЧНА ВРАЗЛИВІСТЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
ПРИ ЦІНОВИХ РЕСУРСНИХ ФЛУКТУАЦІЯХ165

РОЗДІЛ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ГЕРАЩЕНКО І. М.
МОДЕЛЬ ГАРМОНІЗАЦІЇ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ТА ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРАЦІ.....170

МАРКОВА Н. С.
ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ.....175

РОЗДІЛ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АЛЕКСЕЄНКО Д. М., КАРПА І. С.
ІНСТИТУЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
РОЗВИТКУ РИНКІВ КАПІТАЛУ ТА НЕРУХОМОСТІ.....181

ГУМЕНЮК О. Г.
СИСТЕМА ОЦІНКИ РИЗИКІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 185

ДЕМ'ЯНЧУК О. І.
ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ УКРАЇНИ 190

ДЕХТЯР Н. А., ДЕЙНЕКА О. В., ЧЕРНІГОВЕЦЬ К. В.
ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ
МЕТОДІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ 195

КРАСНОВА І. В.
ІНСТИТУЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....200

РОЗДІЛ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

БОЛЬБОТЕНКО І. В.
НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РАМКОВИХ УМОВ
АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... 205

ВАКУН О. В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....210

ЄРШОВА Н. Ю.
РОЛЬ ОБЛІКОВО-КАЛЬКУЛЯЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....214

РОЗДІЛ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КОБЕЦЬ С. П., СКРИЛЬНИК І. І.
ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ГРАФІВ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ.....220

НАШІ АВТОРИ.....224

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.242:336.3

Єлисеєва Л. В.

Яковець Л. С.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Досліджено стан, проблеми, перспективи національної боргової безпеки в Україні в умовах євроінтеграції. Систематизовано основні критерії оцінки боргової безпеки Світового банку, МВФ, ЄС та згідно з національним законодавством. Визначено основні передумови, зовнішні та внутрішні чинники, що зумовлюють збільшення обсягу державного боргу України. Проаналізовано динаміку державних запозичень та структуру державного боргу в 2013–2015 рр. Здійснено оцінку ефективності національної боргової політики в 2015 р. у зв'язку з початком розширеного фінансування МВФ та реструктуризацією боргових зобов'язань України. З'ясовано особливості вимог ЄС до боргової політики інших країн. Виокремлено основні етапи співпраці України з МВФ та її особливості на сучасному етапі. Визначено пріоритетні напрями економічної політики через призму європейського досвіду.

Ключові слова: боргова безпека, державний борг, боргова політика, програма розширеного фінансування МВФ, критерії боргової безпеки.

Постановка проблеми. На шляху інтеграції України до ЄС виявилось чимало проблем та викликів, особливо небезпечних в умовах ведення військових дій. Україна прагне стати повноцінним членом ЄС, проте без ефективних економічних реформ та відновлення безпечного рівня боргової безпеки це складно. Наша країна належить до так званих малих економік, які на світовому ринку часто виступають позичальниками. Загрозливі обсяги запозичень посилюють валютні ризики, ризик втрати самостійного курсу економічної політики під тиском кредиторів, ризик дефолту, що несприятливо впливають на інвестиційне середовище, добробут населення, імідж країни. З іншого боку, в умовах високої корумпованості національної економіки міжнародні інституції можуть стати гарантами того, що Україна здійснить непопулярні реформи, які не наважувалися провести попередні уряди. Тому вивчення феномену боргової безпеки, критеріїв її оцінки, рівня боргової безпеки України порівняно з європейськими державами та досвіду європейських реформ у контексті спроб їхньої екстраполяції на національну економіку є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблем економічної безпеки та державного боргу не є новим у вітчизняній науковій думці. Основні тенденції формування державного боргу вивчали Л. Круп'як [1], І. Коблик; особливості національного та європейського досвіду управління державним боргом – С. Боринець, О. Макар [2]; специфіку співпраці України та МВФ – Т. Вахненко, О. Карапетян, І. Фурман та ін. Окремі аспекти боргової безпеки розкрито в працях Т. Богдан [3], Л. Омельченко [4], І. Сіліверстової [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наукових праць боргова безпека трактується вузько і передбачає вивчення насамперед динаміки державного боргу та проблем його управління. Ми ж дотримуватимемося ширшого підходу. Для цього з'ясуємо сутність, функції боргової безпеки, її взаємозв'язок з економічною, фінансовою безпекою, державним

боргом країни; систематизуємо основні критерії оцінки боргової безпеки Світового банку, МВФ, ЄС та згідно з національним законодавством; визначимо основні передумови, зовнішні та внутрішні чинники, що зумовлюють збільшення обсягу державного боргу України; проаналізуємо динаміку державних запозичень та структуру національного державного боргу в 2013–2015 рр.; оцінимо ефективність національної боргової політики в 2015 р. у зв'язку з початком розширеного фінансування МВФ та реструктуризацією боргових зобов'язань України; систематизуємо основні напрями боргової та визначимо пріоритетні напрями сучасної економічної політики через призму європейського досвіду.

Мета статті полягає у дослідженні стану, проблем, перспектив національної боргової безпеки в Україні в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах збільшення запозичень національної економіки зростає значення поняття «боргова безпека». Як правило, боргова безпека розглядається як складова фінансової та економічної безпеки держави. У науковій літературі використовують вузьке та широке трактування категорії «боргова безпека». У першому випадку її визначають як оптимальний рівень державного боргу та відсоткових платежів щодо його обслуговування [4]. Такого підходу дотримуються Л. Омельченко, І. Суміна та ін. Другий підхід передбачає дослідження каналів впливу боргу на складові національної економіки [3; 5].

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України», боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [6]. У такий спосіб на загальнодержавному рівні боргова безпека пов'язується із визначенням оптимального обсягу державного

боргу, умов обслуговування, напрямів ефективного використання й впливу на економіку.

Ключовим поняттям боргової безпеки є державний борг. Згідно з Бюджетним кодексом України, «державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення» [6]. З іншого боку, боргову безпеку слід розглядати не тільки з позицій обсягів державного боргу, але й з точки зору його обслуговування та погашення. До негативних наслідків збільшення зовнішнього боргу належать валютний ризик, необхідність узгодження напрямів економічної політики з міжнародними інституціями, «перекладання» тягара боргу на наступні покоління тощо. Збільшення внутрішніх запозичень за умови відсутності надлишку грошей може спровокувати «ефект витіснення», тобто значне скорочення приватних інвестицій в національній економіці тощо.

Для визначення рівня та проведення аналізу боргової безпеки країни Світовий банк запропонував Мінімальну стандартну модель. До її основних показників належать відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, валового зовнішнього боргу до ВНД, загальних платежів щодо обслуговування боргу до експорту товарів і послуг, відсоткових платежів до ВНД, міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу, міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг, короткострокового боргу до валового зовнішнього боргу тощо.

Водночас МВФ розробив власну систему показників, що характеризують рівні заборгованості та платоспроможності країни-боржника. Серед них, окрім вищеперерахованих, обраховуються відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу (показник А. Грінспена), короткострокового боргу до загальної величини боргу, обсягу державного боргу до ВВП чи податкових доходів, обсяг боргу перед МФО, частка боргу, номінованого в іноземній валюті, у загальній величині боргу [7]. Проте найбільш відомим нормативним документом, рекомендаціями якого користуються як країни ЄС, так й інші країни світу, є Маастрихтський договір.

Кількісно значення показників в Україні відрізняються від тих, що рекомендовані міжнародними організаціями та вирізняються більш жорстким обмеженням значень. Зокрема, відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП не повинно перевищувати 25% (у світовій практиці – у середньому 40–50%), відношення сукупних платежів із погашення й обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг – 18% (у світі – 20–25%). У національній економіці також уведено додаткові індикатори боргової безпеки, а саме: відношення платежів за державним боргом до ВВП (до 7%), відношення платежів за державним боргом до доходів державного бюджету України (4%), рівень платежів по обслуговуванню боргу до обсягу доходів державного бюджету (25–30%) тощо.

Факторами, що зумовили зростання обсягу державного боргу України, у 2014–2015 рр. стали: 1) політична криза та військовий конфлікт, що вимагали додаткового фінансування сфери оборони; 2) глибока економічна рецесія, викликана необхідністю переформатування економічних зв'язків, пов'язаних із утратою економічного вкладу АР Крим, частини Донецької та Луганської областей, відходом від економічного кооперування

з Російською Федерацією, низкою внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на виконання доходної частини бюджету і вимагають додаткових джерел фінансування; 3) наявність соціальних та інших зобов'язань держави, обов'язкових для виконання незважаючи на економічну нестабільність; насамперед це забезпечення потреб населення в енергоносіях (природному газі та електроенергії), виконання зобов'язань із виплати пенсій тощо; 4) необхідність додаткових коштів для здійснення структурного реформування та стабілізації економічної ситуації; 5) фінансування за рахунок державних запозичень значного дефіциту державного бюджету, сформованого під впливом істотного зростання видатків на оборону (на 84,4%) та обслуговування боргу (на 51,5%). Дефіцит у 2014 р. склав 4,95% ВВП, станом на початок грудня 2015 р. – 4,4% ВВП і перевищив економічно обґрунтоване граничне значення цього показника в 3 % ВВП; 6) необхідність подальшої бюджетної підтримки державних підприємств та банків шляхом збільшення їхніх статутних капіталів [8].

Зокрема, у 2014 р. дефіцит НАК «Нафтогаз України», фінансування якого за відсутності інших джерел здійснювалось здебільшого за рахунок державних запозичень, склав 5,7% від ВВП, а загальний дефіцит (сальдо) сектору загальнодержавного управління та НАК «Нафтогаз України» – близько 10,3% ВВП. Змінами до Закону України «Про державний бюджет України на 2015 рік» була передбачена необхідність подальшого збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України», банківських установ, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. У бюджеті Пенсійного фонду України на 2015 р. було закладено дефіцит обсягом майже 19,0 млрд. грн., що також планувалося покривати за рахунок коштів державного бюджету. Крім того, аналізуючи статистичні дані звіту Пенсійного фонду України за січень-вересень 2015 р., можемо стверджувати, що дефіцит бюджету фонду за 2015 р. виявився значно більшим порівняно з плановими [9]. Формування державного боргу України відбувалося несистемно, як правило, під впливом потреб фінансування поточних бюджетних видатків.

Протягом досліджуваного періоду загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання. За останні п'ять років сукупний обсяг державного боргу зріс більше ніж втричі і станом на початок січня 2016 р. сягнув 1 трлн. 571 млрд. 766 млн. грн. (близько 71 млрд. дол.) [7]. Проте рекордне зростання загального обсягу державного боргу відбулося в лютому 2015 р. унаслідок різкої девальвації гривні. Суттєво збільшився зовнішній і зменшився внутрішній державний борг України. Зазначимо, що в державному бюджеті на 2016 р. закладено граничний обсяг державного боргу обсягом 1 575 922312,9 тис. грн.

У структурі загального державного боргу традиційно переважає зовнішній борг [1, с. 22–25]. Найбільша частка запозичень здійснена у доларах, значно менше в інших валютах. Серед основних зовнішніх кредиторів можна назвати МВФ, СБРР, ЄБРР. Аналіз структури державного боргу України за термінами погашення засвідчив, що станом на листопад 2015 р. середній строк до погашення державного боргу становив 4,5 роки. Складність ситуації полягала в тому, що 52% боргу повинно було бути сплачено впродовж наступних чотирьох років, а це надзвичайно важкий тягар для економіки, ураховуючи соціальну та політичну ситуа-

цію в країні. Станом на 1 грудня 2015 р. рівні прямого державного зовнішнього, внутрішнього, гарантованого державного зовнішнього, гарантованого внутрішнього боргу становили 41,7%, 26,0%, 11,0%, 1,3% ВВП відповідно [10]. За попередніми розрахунками уряду державний та гарантований державою борг на початок 2016 р. становить 91,1% ВВП, а в 2016 р. заплановано знизити його рівень до 86%.

Для зниження боргового навантаження заплановано достатньо жорсткі заходи з покращання сальдо бюджету. Фінансування державного бюджету здійснюватиметься за рахунок залучення зовнішніх запозичень, податків та надходжень від приватизації, хоча реалізацію останньої було перенесено на 2016 р. Було здійснено спроби значно скоротити видатки державного бюджету, зокрема через пенсійне реформування (обмежити спецпенсії, достроковий вихід на пенсію, підвищення пенсійного віку для жінок [9] тощо), реформування ринку газу, перегляд пільг для різних груп населення тощо. Водночас започатковано реформування чинної системи цін для населення з метою скорочення витрат на покриття дефіциту НАК «Нафтогаз України». Зокрема, регулятором ринку енергетики ухвалено рішення про підвищення роздрібною ціни на газ для домогосподарств у середньому на 285% та підвищення роздрібних цін на теплову енергію для домогосподарств у середньому на 67% починаючи з 01.04.2015 р. Це дозволить забезпечити зменшення витрат на фінансування НАК «Нафтогаз України» та підприємств теплокомуненерго з 7,0% до 1,6% ВВП.

Для вирішення макроекономічних проблем уряд України та МВФ започаткували нову програму взаємодії в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF). Згідно з її умовами, обсяг фінансування становить 17,5 млрд. дол. терміном чотири роки. Перші транші кредиту Україна отримала у березні та серпні. Два інші транші МВФ не були одержані. За інформацією НБУ, наступний транш попередньо очікувався наприкінці лютого 2016 р. Проте 10 лютого 2016 р. МВФ повідомив про можливість призупинення дії цієї програми для України. Наразі політична криза стала суттєвою перешкодою для отримання чергового траншу МВФ, який мав бути використаний для поповнення золотовалютних резервів НБУ та стримування девальвації гривні.

Водночас у 2015 р. значним досягненням уряду стала домовленість про реструктуризацію частини боргу України. До її основних умов належали зниження основної суми боргу (на 20%, або 3,8 млрд. дол. США); деяке підвищення відсоткової ставки за борговими зобов'язаннями (з 7,22% до 7,75%); зміна термінів погашення боргу (терміни перенесені з 2015–2023 рр. на 2019–2027 рр.); емісія Україною нових боргових цінних паперів, ставка дохідності по яких прив'язана до темпів зростання ВВП. Це дозволило знизити борговий тягар на найближчі кілька років, проте збільшило на наступний період.

Окрім того, у грудні 2015 р. настав термін сплати частини боргу України перед РФ. Україна не здійснила оплати, унаслідок чого уряд РФ стверджує про технічний дефолт України та необхідність вирішення цього питання в судовому порядку. Наразі Німеччина, яка виступає посередником у цих перемовинах, наполягає на виплаті РФ 3 млрд. дол.

Зазначимо, що низка країн Європи, США, Китай мають значний державний борг [2, с. 54–56].

Через необхідність його рефінансування потреби в запозиченнях є високими. Крім того, Росія й Україна залишаються чутливими до зниження цін на біржові товари, і, відповідно, сучасне зниження цін на нафту, газ, зерно негативно відбиваються на бюджетному дефіциті. За попередніми оцінками МВФ, співвідношення державного боргу до ВВП розвинених країн світу у 2015 р. перевищило 108 %. Проблема значного державного боргу є й у країн Східної Європи [11]. У 2014 р. в Угорщині, Латвії та Словенії розмір запозичень у міжнародних фінансових організацій на кінець 2014 р. перевищував обсяг виробленого у цьому ж році ВВП.

Зазначимо, що ЄС наразі використовує «подвійні стандарти»: країни – члени ЄС, маючи обсяг державного боргу, який перевищує 60% ВВП, вимагають від кандидатів та нових учасників дотримання жорсткої фінансової дисципліни. Водночас високе значення боргового тягаря не завжди зумовлює негативні економічні наслідки. Вивчаючи борговий досвід країн Європи, можна зробити наступні висновки: 1) початковий етап виходу з кризи (наприклад, у Греції) пов'язаний із значними фінансовими витратами, яких, як правило, у країні немає, а тому міжнародна позика – це нормальне явище; 2) за зразком Великобританії у борговій політиці варто дотримуватися двох основних правил: а) «золоте правило»: уряд робить позики тільки для того, щоб інвестувати їх у певні сектори економіки, а не витратити на споживання; б) «правило стабільного інвестування» – відношення суми внутрішнього державного боргу до ВВП протягом економічного циклу має утримуватися на стабільному рівні (у Великобританії – 30%). На нашу думку, останні правила повинні бути закладені в основу боргової політики України, оскільки зовнішні позики, як правило, спрямовуються на рефінансування боргу, виплату трансфертів чи лише поповнення золотовалютних резервів НБУ; 3) важливим джерелом доходів можуть стати прозора приватизація та демонополізація багатьох сфер економіки, у тому числі енергетичного ринку. З іншого боку, боргова проблема – наслідок неефективної економічної політики державного сектору або приховування реальних статистичних даних (як це було в Греції), тому підвищення рівня боргової безпеки у довгостроковій перспективі можливе лише за умов системного реформування в національній економіці.

Крім того, існує чимало ризиків для боргової безпеки України. До основних ризиків, що негативно впливатимуть на рівень боргової безпеки в 2016 р., належать глобальна макроекономічна ситуація (турбулентність на глобальних фінансових ринках, сповільнення темпів економічного зростання Китаю та інших економік країн БРІКС, повільне відновлення економік європейських країн, підвищення облікової ставки ФРС, зниження цін на сировинну продукцію, конфлікт України та РФ) та внутрішня ситуація (незавершений характер військового конфлікту, зниження рівня довіри населення до органів влади, відтік депозитів тощо).

Серед тактичних фінансових заходів щодо підвищення рівня боргової безпеки можна відзначити необхідність активізації ринку внутрішніх запозичень через розширення переліку фінансових інструментів із забезпеченням їхньої ліквідності; зниження частки зовнішнього боргу із паралельною диверсифікацією валют запозичення; підвищення

вимог до капіталу та рівня ліквідності банківської системи з метою зниження ризику необхідності рефінансування в кризових умовах; перегляду системи державного гарантування запозичень у бік надання переваги інвестиційним проектам тощо.

Висновки. Таким чином, упродовж 2013–2015 рр. відбулося стрімке зниження рівня боргової безпеки України. Рівень боргового навантаження в Україні перевищив 90–100% при нормі до 55–60%. Основними загрозами зниження рівня боргової безпеки є валютні ризики, тиск кредиторів, нецільове використання коштів, розподіл коштів на задоволення поточних потреб, що може

привести до подальшого зниження рівня ВВП, зайнятості, погіршення добробуту населення. Проведена реструктуризація частини державного боргу може створити додаткові можливості для національної економіки через збільшення державного інвестування. Як свідчить досвід європейських країн, у випадку проведення ефективної стимулюючої фіскальної політики, подолання корупції, підвищення ефективності управління державними підприємствами та скорочення соціальних витрат можуть бути створені умови для виходу з рецесії та покращання показників боргової безпеки.

Список літератури:

1. Круп'як Л.Б. Зовнішня заборгованість держави в умовах економічних перетворень / Л.Б. Круп'як, І.Й. Круп'як // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – Вип. 1(13). – С. 20–34.
2. Макар О. Світовий досвід управління державним боргом і перспективи його застосування в Україні / О. Макар // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 54–57.
3. Богдан Т.П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності / Т.П. Богдан // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 4–17.
4. Омельченко Л.С. Боргова безпека України та аналіз її сучасного стану / Л.С. Омельченко, І.В. Суміна // Національний університет державної податкової служби України : зб. наук. праць. – 2012. – № 1. – С. 309–320.
5. Сіліверстова І.О. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки держави / І.О. Сіліверстова, О.Ю. Лащенко, С.І. Шапошнікова // Проблеми системного підходу в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Laschenko_310.htm.
6. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/russian>.
8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>.
9. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
11. Экономика стран Центральной и Восточной Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/>.

Елисеєва Л. В.

Яковец Л. С.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА

Резюме

Исследовано состояние, проблемы, перспективы национальной долговой безопасности в Украине в условиях евроинтеграции. Систематизированы основные критерии оценки долговой безопасности Всемирного банка, МВФ, ЕС и в соответствии с национальным законодательством. Определены основные предпосылки, внешние и внутренние факторы, обуславливающие увеличение объема государственного долга Украины. Проанализирована динамика государственных заимствований и структура государственного долга в 2013–2015 гг. Осуществлена оценка эффективности национальной долговой политики в 2015 г. в связи с началом расширенного финансирования МВФ и реструктуризацией долговых обязательств Украины. Конкретизированы основные направления долговой и определены приоритетные направления экономической политики.

Ключевые слова: долговая безопасность, государственный долг, долговая политика, программа расширенного финансирования МВФ, критерии долговой безопасности.

Yeliseyeva L. V.

Yakovets L. S.

Lesya Ukrainka Eastern European National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF NATIONAL DEBT SECURITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN EXPERIENCE

Summary

In a research article studied the status, problems and prospects of national debt security in Ukraine through the prism of European experience and in the context of European integration. It's systematized the main criteria for assessing debt security the World Bank, IMF, EU, and in accordance with national law. It's determined the basic premise external and internal factors that contribute to the increase in public debt of Ukraine. It's analyzed the dynamics of public debt and the structure of public debt in the 2013-2015 bienniums. In the article is available the estimation of efficiency of the national debt policy in 2015 in connection with the financing of the enlarged IMF and the restructuring of debt of Ukraine. It's systematized the main directions of the debt policy and sets priorities for economic policy through the prism of European experience.

Keywords: debt security, state debt, debt policy, the program expanded funding for the IMF criteria of the debt security.

УДК 332.72

Лантух І. В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ДО ПИТАННЯ ПРО РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НАПРИКІНЦІ ХІХ—ПОЧАТКУ ХХ СТ.

У статті аналізуються статистичні матеріали щодо функціонування вітчизняної банківської системи, а саме Селянського поземельного банку, акціонерних земельних банків, які сприяли переходу сільського господарства в площину капіталістичного виробництва. Особливу увагу звернено на позичкову систему для придбання землі у приватну власність. Цей процес розглядався у динаміці, охоплюючи період 1883–1890 рр., тобто часу, коли в країні почалося нове промислове піднесення. Проведено паралель із проблемою створення в сучасній Україні Державного земельного банку, мета якого – модернізувати сільське господарство на шляху до ринкових відносин.

Ключові слова: аграрна реформа, банківська система, Селянський поземельний банк, акціонерні земельні банки, позики, іпотека.

Постановка проблеми. Реформування аграрного сектору вітчизняної економіки на сучасному етапі спонукає ще раз звернутися до історії цього питання, адже розбудова ринкових відносин на засадах приватної власності на землю, яка розпочалася ще у 90-х роках ХХ ст., є головною метою аграрної реформи і вимагає ретельного вивчення історичного минулого. Тим більше що після реформи 1861 р. був створений ринок вільної робочої сили, що спричинило можливість для модернізації сільськогосподарського сектору в економіці. Цього не могло би здійснитися без банківської системи, яка на час кінця ХІХ – початку ХХ ст. уже була розгалуженою і багаторівневою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняну банківську систему вивчали і вивчають як історики, так і економісти. Цікавий матеріал знаходиться у працях Гіндіна І., Мігуліна П., Новікової І., Приймак О., Крохмалюка Д., Чухася А. тощо [1]. Висвітлюючи ту чи іншу сторону діяльності банківської системи, ці роботи не дають ретельного економічного висвітлення усіх проблем. Дана стаття, спираючись на матеріали та статистичні документи того часу, намагається показати, як виконувала банківська система, особливо Селянський поземельний банк, акціонерні земельні банки, свої прямі функції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд іпотечної діяльності Селянського поземельного банку у динаміці (1883–1890 рр.) та дослідження його політики щодо головного його позичальника, а саме селянина.

Мета статті полягає в аналізі досвіду банків, які обслуговували земельний ринок Російської імперії наприкінці ХІХ – початку ХХ ст., та в тому, як його можна використати в процесі реформування сучасного українського сільськогосподарського аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна банківська система була створена після скасування в 1860 р. системи казенних кредитних інститутів. Приводом для цього, як зазначив у своїй доповіді міністр фінансів у вересні 1859 р. було те, що «казенні кредитні установи рано чи пізно обвалюються своїми труднощами на державне казначейство»; що «вони придушують усякий розвиток приватного кредиту» [2].

Банківська система як певна інституція в дореволюційний період характеризувалася своєю поліфонічністю. Ця характеристика підтверджувалася тим, що вона мала значний різновид за видами власності, організаційними і правовими формами, величиною та спеціалізацією кредитних установ.

Ці установи були приватними і громадськими, кооперативними і некооперативними, спеціалізованими та неспеціалізованими. Ця багатоманітність не була спонтанною. Вона була обумовлена соціально-економічними потребами тогочасного суспільства, які забезпечували, своєю чергою, життєздатність банківської системи.

Банківська інституція в Російській імперії була трирівнева. На вищому щаблі знаходилися Державний банк Росії, Державний дворянський земельний банк, Селянський поземельний банк, два казенні ломбарди та державні ощадні каси. Середній рівень охоплював: а) систему приватних комерційних структур, а саме: акціонерних комерційних банків, акціонерних земельних банків, акціонерних ломбардів; б) систему громадських кредитних установ: товариств взаємного кредиту, міських та сільських громадських банків, міських ломбардів, міських кредитних товариств, міських станкових банків. Найнижчий рівень – це рівень, який був у цій системі домінуючим, бо живив грошима та господарською підприємливістю більшу частину економіки держави. Він являв собою систему установ дрібного кредиту та двох кооперативних банків. Ця багаторівнева система за наступні 50 років стала злагодженим механізмом, який мав великі напрацювання, а саме: міцну валюту, високі темпи економічного зростання, паліативну податкову систему тощо [3, с. 221].

У вітчизняній банківській системі Селянський поземельний банк займав значне місце. З'явившись 18 травня 1882 р. як державний іпотечний банк, він повинний був виконувати певні функції, а саме: надання довгострокової позики селянам для придбання ними землі у приватне володіння, виступав засобом господарської політики, спрямовував ресурси на розширення посівних площ, сприяв уведенню в обіг менш продуктивних ґрунтів тощо. Селянський поземельний банк видавав іпотечні кредити селянам розміром не більше ніж 125 крб. на одну особу і 500 крб. на домогосподарство терміном на 24,5 роки (під 7,5%) або на 34,5 роки (під 8,5%). Селяни під час купівлі землі повинні були одразу внести частину ціни землі, яка спочатку становила 20–25%. Сума, що залишалася, покривалась банком у вигляді довгострокової позики під заставу землі (на термін до 55 років). Селяни повинні були щорічними платежами погашати відповідну частину боргу і нараховані відсотки. Отже, селянський кредит був влаштований урядом на рівні ринкових цін, що склалися в країні. Але на відміну від акціонерних банків в уряді були потенційні можли-

вості здешевлення кредиту на 1,5%, якщо б він визнав за доцільне змінити правове становище умов приватного кредитування відповідно до пропозицій банкірів. Це свідчило про те, що істинною метою діяльності було отримання державою прибутку за рахунок селян. Позичальники через свою несправність не тільки позбавлялися придбаної землі, а в разі якщо ця земля була неподільною з його надільною ділянкою, то примусове відчуження впливало на господарство в цілому. Якщо ж уся земля опинялася у заставі, наслідком несправності у платежах ставало розорення.

Якщо звернутися до статистики, то діяльність банку можна прослідкувати в динаміці, а саме: порівняти два чотирьохрічні терміни, 1883–1886 та 1887–1890 рр. Таке порівняння дало наступні результати: за перші чотири роки домогосподарства, які купили землю з допомогою банку, нараховували 393 141 особу, а за друге чотирьохріччя – 334 921. Якщо за перший період було придбано 840 975 десятин землі, то за другий – 738 428, тобто на 1,14 рази менше. За перший період банком було видано до 35 301 359 крб., а за другий – 20 846 998 крб. Щодо першого періоду, то покупці сплатили із власних коштів 6 638 404 крб., а за другий – 5 941 870 крб. [4]. Співставлення цих цифр дало можливість зробити деякі висновки щодо Селянського поземельного банку, а саме: діяльність банку помітно скоротилася. Загальна кількість осіб, що приймали участь у покупках землі, зменшилася на 15%, площа купленої землі – менш як на 15%, ніж в першому періоді, а в сумі виданих позичок було ще більше зменшення – аж на 40%. Так як власна доплата покупців була у другому періоді тільки на 8% менше, ніж в першому, то, вочевидь, була менша доступність кредиту, що відкривалася Селянським поземельним банком: щодо першого періоду доплати селян із власних коштів становили тільки до 16% суми, виплаченої за землю, а у другому – вже 22%. Тому, як бачимо, висновок для діяльності банку за другий період був ще менш сприятливий, якщо констатувати, що до 1887 р. було відкрито тільки 34 відділення, а в 1890 р. діяло вже 43 відділення [4]. Слабка, повільна діяльність земельного банку була вочевидь. Так, у 1889 р. банком було видано позичок біля 3 700 000 крб., а в 1890 р. – 4 500 000, тоді як середній річний розмір позичок за усі вісім років досяг 7 000 000 крб. [4].

У кінці 80-х років XIX ст. усе частіше лунала думка про необхідність звужити діяльність Селянського поземельного банку. Ті, хто був проти останнього, посилювалися на те, що багато хто із його позичальників – неоплатні боржники і за банком залишилася доволі велика площа землі, яка була куплена за його сприянням. Так, у 1890 р., за банком, у результаті несплати позичальників, залишилося 113 175 десятин землі, тобто 8,8% усієї землі, купленої за допомогою банку і з капітальним боргом біля 6¼ млн. крб. Але по деяким губерніям земля, що залишилася за банком, складала дуже велику частину площі усієї землі, купленої в тих же губерніях, але при його сприянні, так: у Курській губернії – 25,22%; у Воронежській – 31,13%; у Полтавській – 34,36%; у Пензенській – навіть 39,34% усієї землі [4].

Усі ці факти свідчили про те, що селяни були несумлінними боржниками, тому кредит був організований зовсім неефективно, і виходячи з цього Селянський поземельний банк не мав майбутнього. Виникало питання: що робило покупців недобросовісними боржниками?

Слід зазначити, що купівля землі відносилася до тих форм розміщення капіталу, які доставляли тому, хто придбав її, безумовну вигоду за умови, що придбання землі відбувалося при нормальних обставинах. Населення зростало, шляхи сполучення покращувалися, удосконалювалася сільськогосподарська культура, хоча це був повільний процес, тому прямим наслідком було те, що дохід земельних ділянок підвищувався і покупець землі був у прибутку. Прибуток був тим більший, чим більшу схильність до знижки мав ринковий відсоток, котрий зазвичай закладався в основу капіталізації доходу із земельних ділянок. Усі ці умови діяли так могутньо, що їхній вплив не паралізувався навіть зменшенням ціни землеробських продуктів, яке проявилася у всьому світі з 1880 по 1890 р.: зниження ціни уповільнювало зростання земельного доходу, але не поглинало його цілком і не робило покупців невинуватеними боржниками. Проте земельні ділянки купувалися нерідко і за аномальних умов.

Продажна ціна землі звичайно відповідала орендній платні: якщо середня орендна платня досягала 15 крб. за десятину, то власник не продавав десятину дешевше 200 крб. Саме тут умови купівлі землі становилися аномальними, так як ціна не визначалася вільною згодою сторін, а нав'язувалася покупцю ззовні, його нужденним положенням, неможливістю залишити батьківщину і шукати нової осілости. Якщо за придбанням землі при таких ненормальних умовах відбувалося підвищення хлібних цін, то невігоди покупця зникали у найближчому майбутньому і положення його ставало більш-менш міцним. Якщо ж хлібні ціни залишалися без змін, то покупцю нелегко було покрити борг, за допомогою якого він придбав земельну ділянку: необхідність обертати в гроші всі продукти з купленої ділянки призводило до того, що при цих продажах значна частина ціни «прилипала» до рук скупників і той, хто придбав землю, залишався у невинуватеному становищі. Якщо ж ціни продуктів знижувалися, то неможливість паралізувати цей рух удосконаленням земельних прийомів дуже скоро ставила покупця землі у безвихідь, робила його невинуватим боржником.

При цих узагальненнях дослідження спиралося на звіти Селянського поземельного банку. І абсолютно, і відносно за банком залишилося найбільше землі у чорноземних губерніях, саме там, де під впливом вищевказаних умов орендна і продажна ціни досягли на початку 80-х років штучної височини. Із усієї кількості землі, що залишилася за банком, понад половину (63 000 десятин) припадало на три губернії – Полтавську, Катеринославську, Саратовську, а інша половина – на шість: Пензенську, Воронежську, Уфимську, Тамбовську, Донську губернії. Із цих земель лише Уфимська не відносилася до чорноземної полоси. Але на причуд саме ця губернія більше усього цікавила переселенців. Саме сюди їх переселялося дуже багато, земля подорожчала і багато хто з покупців за неї переплатив. Дуже важливо, щоб земля була придбана при нормальних умовах по вигідній ціні, де селяни за допомогою банку придбали багато землі і де залишалися справними платниками за неї. Про це свідчили такі губернії, як Смоленська, Могилевська, Новгородська, Мінська, Тверська. У них було куплено за допомогою банку 513 000 десятин. Ці губернії нечорноземні й досить рідко заселені, вони не мали умов, які б могли підняти найомну і продажну ціни на

штучну висоту, а тому були полем нормальної діяльності Селянського поземельного банку.

Співставлення середніх купівельних цін за одну десятину землі в різних губерніях ще більш свідчило про загальне положення. Купівельна ціна однієї десятини була: у Курській губернії – 115 крб., *Полтавській* – 91 крб., *Воронезькій* – 81 крб., *Пензенській* – 76 крб., а в *Смоленській*–23крб.,*Мінській*–19крб.,*Новгородській*–9 крб. [4]. Практика свідчила, що в середніх чорноземних губерніях земля не приносила і не могла приносити в чотири рази більший прибуток, ніж у губерніях білоруських, і у 7–10 разів більший, ніж у *Новгородській* губернії. Ось причини, котрі зробили багатьох, хто узяв кредит у Селянському поземельному банку, несправними боржниками і за останні роки уповільнили розвиток цього дуже корисного закладу. Тим більше вважали цей застій тимчасовим, швидкоплинним явищем, бо банк приносив суттєву користь навіть найбільшим верствам селянства, найменше забезпеченим землею: із загальної кількості осіб, що придбали землю за допомогою банку, а це приблизно третина (240 000 осіб), були безземельні або мали крихітні клаптки землі, не більш 1½ десятин землі на особу. Але Селянський поземельний банк міг ефективно функціонувати тільки в такому випадку, якщо переселення селян були організовані і продажні ціни на землю не були штучно підвищені посиленням попиту на земельні ділянки у найбільш густо заселених губерніях.

Щоб зрозуміти ефективність діяльності державного Селянського поземельного банку і що вимагало оптимізації в його роботі, звернемося до звіту цього банку за 1890 р. Саме цей рік дає нам гарну «картинку» продажу селянської землі, тобто добре висвічує одну зі сторін його діяльності.

За неплатіж тих боргів, які були накопичені за несплату за землю несправними позичальниками, був призначений їхній розпродаж із публічних торгів, а потім відбувся і сам продаж. Але так як бажаячих придбати землю, якою володіли селяни, було дуже мало, тому лише сама незначна її частина була продана, а остання, за безуспішності торгів, залишилася за банком. Це дуже добре простежується за табл. 1 [5]:

Таблиця 1
Продаж землі Селянським поземельним банком за 1887–1890 рр.

Роки	Продавалося ділянок банком	Продано ділянок банком	Залишилося ділянок за банком
1887	56	-	56
1888	41	3	38
1889	75	2	73
1890	61	4	57

Джерело: [5]

Банком продавалося 113 175 десятин землі, на яких у момент їхнього переходу у власність банку нараховувалося капітального боргу по виданим банком позичкам 6 745 593 крб. Відсоткове відношення до загальної кількості купленої при сприянні Селянського поземельного банку землі й видано під ці землі позички становило: кількість землі – 8,18%, а сума позичок – 14%. Більше за все залишилося за банком землі у губерніях: *Полтавській* – 31 221 десятина, *Катеринославській* – 18 136, *Саратовській* – 13 492, *Курській* – 8 089, *Донській області* – 7 704, *Пензенській* –

6 581, *Уфимській* – 5 423, *Тамбовській* – 4 062 [5]. По сумі позичок, що рахувалися на залишених за банком землях, перше місце займала *Полтавська губернія*, а саме 2 354 920 крб. *Курська губернія*, що займала четверте місце за кількістю залишеної за банком землі, по сумі позичок стояла другою – 1 028 009 крб. У *Катеринославській губернії* сума позичок, що рахувалися за залишеними за банком землях, становила 600 125 крб., у *Пензенській* – 541 595 крб., *Воронезькій* – 479 300 крб., *Саратовській* – 411 550 крб., *Тамбовській* – 307709 крб., *Донській області* – 243 060 крб., *Уфимській* – 120 842 крб. [5].

Якщо вищезгадані цифри виразити у відсотковому відношенні до загальної кількості землі, що прийняв банк у заставу в даних губерніях і виданої під ці землі позички, то отримуємо зовсім інші результати. Так, наприклад, по *Пензенській губернії* залишилося за банком 39,34% усієї купленої в цій губернії землі, а позичка на них становила 48,8% виданих банком у цій губернії всіх позичок. Щодо *Полтавської губернії*, то за банком залишилося 34,36% усієї купленої землі та 33,53% виданих під землі позички банку. У *Воронезькій губернії*, відповідно, 31,13% і 33,36%; у *Курській* – 25,22% і 30,81%; у *Тамбовській* – 16,8% і 17,72%; у *Саратовській* – 15,89% і 13,58%; у *Катеринославській* – 11,37% і 8,99%; у *Донській області* – 11,19% і 10,95%, а в *Уфимській губернії* – 4,64% і 6,28% [5]. За усім майном, що залишилося по безрезультативності торгів за банком, нараховувалося платежів по позичкам банку за час із моменту надходження у власність банку на 01 січня 1890 р. (у сумі платежі становили 2 крб. 75 коп. на стовідсоткове погашення: по позичкам на 24½ роки – 2%, по позичкам на 34½ роки – 1% і витрати на адміністрацію – 1%), 1 210 652 крб.; витрат, що зробив банк як по укріпленню маєтків за банком, по сплаті земських та інших податей, так і по експлуатації маєтків, – 48 998 крб., а всього – 1 259 649 крб. На поповнення цієї суми надійшло прибутків з маєтків 405 047 крб., отримано від покупців за продані маєтки 27 297 крб., покрито прибутками банку у 1888 р. 22 757 крб., у 1889 р. – 315 163 крб.; останні 489 385 крб. були записані у збиток. Потім у поточному 1890 р. платежів було 643 848 крб. та інших витрат 55 476 крб., а разом це становило 699 324 крб.; надійшло ж доходів 307 221 крб., отримано від покупців земельних ділянок 20 413 крб., останні 371 689 крб. потім були покриті прибутками банку [5].

Якщо при продажу з публічних торгів земель заборгованих позичальників було мало бажаячих купити ці землі, які були у власності селян, то ті ж причини впливали на успішність реалізації цих земель після надходження їх у власність банку. За весь час, тобто з 1887 р по 1890 р., із загальної кількості землі (що надійшла у власність банку) у 113 175 десятин продано було лише 24 407 десятин, тобто п'ята частина. Серед тих, хто придбав землю, були представники різних прошарків, а саме: дворяни та духовні особи, які купили 9 570 десятин, купці та міщани – 3 537 десятин, німці-колоністи – 457 десятин, земство – 25 десятин, селяни – 10 818 десятин. Причому Селянський поземельний банк виконував свої безпосередні функції. Покупцям останньої категорії, а саме селянам, банк видав 106 позичок на суму 231 399 крб. [5]. Після проведених банківських операцій із продажу земель на 01 січня 1891 р. за банком нараховувалося 88 768 десятин землі із позичкою банку 4 982 987 крб.

У 1895 р. Селянський поземельний банк одержав право купувати землю у поміщиків на власний розрахунок. У 1895–1905 рр. він купив у них 961 500 десятин землі (зазвичай по 71 крб. за одну десятину). За законами від 03 листопада 1905 р. та від 15 листопада 1906 р. амортизацію позик на купівлю землі було розстрочено на 55 років, а відсоток за позику знижено до 4,5%. Столипінська аграрна реформа мала свій погляд на даний банк. Тоді Селянський поземельний банк був головним фінансовим важелем у реалізації столипінської аграрної реформи та в утворенні хутірського та відрубного землевладіння. Разом із тим збільшувалася кількість землі, що була у власності банку, і землі, яку він продав селянам (майже винятково індивідуальною власникам) – у 1906–1916 рр. становила 4,6 млн. десятин [6].

В Україні Селянський поземельний банк мав свої філії в Київській, Волинській, Катеринославській, Подільській, Полтавській, Чернігівській, Херсонській губерніях [7]. Самим успішним було Київське відділення Селянського поземельного банку. З 1883 по 1910 р. це відділення надало 9 010 позик, тобто 4,3% від загальної кількості по Росії, а щодо купівлі землі, то було придбано за цей період 245 828 десятин землі, що становило 1,8% від загальноімперського показника. За час з 01 січня 1906 р. до 01 травня 1910 р. у диспозиції Селянського поземельного банку в Україні було 663 479 десятин землі, зокрема 505 212 десятин він купив у поміщиків. Із 1907 р. і до 01 червня 1910 р. Селянський поземельний банк у цьому регіоні продав переважно заможному селянству 460 550 десятин [6].

Окрім Селянського поземельного банку земельний кредит видавався і акціонерними земельними банками, такими як Харківський земельний банк (1871 р.), Київський земельний банк (1872 р.), Сумський селянський банк (1885 р.) тощо. У діяльності даних банків не можна не помітити, що вона була чисто стороннього характеру, власне, складений (статутний) капітал не мав майже ніякого значення і кошти банку залучалися шляхом випуску заставних листів, забезпечених повністю закладеними землями, акцій. Операція нехитра, але надто оплачувана хліборобами. У відсутності іншої форми земельного кредиту землевласники мимоволі користувалися послугами названих банків, це по-перше, а по-друге, раз по тих чи інших причинах застава здійснена, то доводилося вже рахуватися з істотним фак-

том і оцінити його значення у ланцюзі причин, які породили землеробське зубожіння.

Середня річна втрата банків не перевищувала 1% на складений капітал – явище ледве відоме в якій-небудь іншій комерційній справі. Це зрозуміло через те, що позичкові операції банків забезпечувалися землею, цінність якої постійно зростала, тому втрати могли відбуватися тільки від необережних оцінок, аж ніяк не від самої сутності справи.

Відсоток по позичках, що вилучався банками, повинний уважатися надмірно високим, так як він на 3% перевищував витратність землі та він власника до банкрутства [8].

Висновки. Самі банки повинні були зменшити свої «апетити», так як чисто їхні комісійні послуги оплачувалися надзвичайно високим гонораром. Тому потрібно, як уважали тогочасні фахівці, у майбутньому віддати державний земельний кредит усім землевласникам, без різниці станів. Зважаючи тільки на такого сильного конкурента, як державний банк, акціонерні банки, без сумніву, негайно отримали б свої вимоги, може, навіть на шкоду дивідендам акціонерів, але зате в прямий прибуток землеробству, на якому був заснований увесь вітчизняний добробут.

Сьогоднішня Україна, йдучи до європейської спільноти, прагне переформувати свою економіку на ринкові відносини. Сільське господарство як один із найважливіших секторів економіки, модернізуючись у межах цих орієнтирів, бачить такий дієвий механізм у реалізації цього завдання – створення Державного земельного банку. Мета створення даного банку лежить у наступній площині: 1) він управлятиме землями державної власності та займатиметься консолідацією земель; 2) він буде сприяти розвитку малого та середнього бізнесу на селі за рахунок дешевих кредитів; 3) він одержуватиме прибуток від здійснення банківських операцій та впровадження іншої діяльності відповідно до законодавства, а саме продавати і купувати землі, передавати їх в оренду та інше користування тощо [9].

Проте сучасна позичальна (іпотечна) система нашої держави ще перебуває в зародковому стані. Підвищення рівня її функціонування можливе не лише за допомогою залучення сучасних провідних іноземних технологій, а й шляхом використання власного історичного досвіду, шляхом аналізу фінансової політики державних земельних банків, які обслуговували земельний ринок Російської імперії наприкінці ХІХ – початку ХХ ст., частиною якої була на той час Україна.

Список літератури:

1. Гиндин І. Банки и промышленность в России: К вопросу о финансовом капитале в России / И. Гиндин. – М. ; Л. : Промиздат, 1927. – 208 с.
2. Мигулин П.П. Экономический рост русского государства за 300 лет (1613–1912) / П.П. Мигулин. – М., 1913. – 224 с.
3. Новікова І.Е. Формування вітчизняної банківської системи у другій половині ХІХ ст. (структура та функціональне призначення) / І.Е. Новікова // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук. праць. Ч. 3. – К., 2009. – 300 с.
4. Приймак О.М. Позикова політика Селянського банку на Півдні України / О.М. Приймак // Наукові праці історичного факультету Запорізького державного університету. – Запоріжжя : Просвіта, 2005. – Вип. 9. – 188 с.
5. Крохмалюк Д. Банківська справа в Україні у складі Російської імперії (друга половина ХІХ ст. – 1917 р.) / Д. Крохмалюк // Вісник НБУ. – 2000. – № 9. – С. 58–63.
6. Чухась А. Селянський поземельний банк Російської імперії / А. Чухась, Г. Бобер // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 60–61.
7. Наше дворянское землевладение // Новости и биржевая газета. – 1889. – 11(28) октября. – № 283.
8. Недоимки должников крестьянского земельного банка // Новости и биржевая газета. – 1892. – 4 (16) января. – № 3.
9. К деятельности крестьянского банка // Новости и биржевая газета. – 1891. – 24 августа. – № 230.
10. Енциклопедія українознавства: Словникова частина : в 11 т. / Наукове товариство ім. Шевченка ; гол. ред. проф. В. Кубійович. – Париж ; Нью-Йорк ; Львів : Молоде життя, 1954–2003.
11. Кириченко В.Є. Правові та організаційні засади діяльності Селянського поземельного банку / В.Є. Кириченко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 1. – С. 193–198.

12. Новости и биржевая газета. – 1895. – 10 января. – № 10.
13. Савич В. Державний земельний (іпотечний) банк як елемент інфраструктури іпотечного ринку / В. Савич // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 10–16.

Лантух І. В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

К ВОПРОСУ О РОЛИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.

Резюме

Анализируются статистические материалы относительно функционирования отечественной банковской системы, а именно Крестьянского поземельного банка, акционерных земельных банков, которые содействовали переходу сельского хозяйства в плоскость капиталистического производства. Особое внимание обращалось на систему ссуд для приобретения земли в частную собственность. Этот процесс рассматривался в динамике, охватывая период 1883–1890 гг., т. е. времени, когда в стране начался новый промышленный подъем. Проводится параллель с проблемой создания в современной Украине Государственного земельного банка, цель которого – модернизировать сельское хозяйство на пути к рыночным отношениям.

Ключевые слова: аграрная реформа, банковская система, Крестьянский поземельный банк, акционерные земельные банки, ссуды, ипотека.

Lantukh I. V.

Kharkiv National Automobile and Highway University

THE ROLE OF NATIVE BANKING SYSTEM IN THE MODERNISATION OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY IN THE LATE XIX- EARLY – XX CENTURIES

Summary

The article analyzes statistical data on the functioning of native banking system, namely the Peasant Land Bank, joint-stock land banks, which contributed to the transition of agriculture into the area of capitalist production. Particular attention was paid to the loan system for purchasing land in private ownership. This process was considered in dynamics, including the period 1883-1890 years, that was the time when the country began a new industrial boom. The problem of creating the State Land Bank in modern Ukraine – which aims to modernize agriculture towards market relations, is compared.

Keywords: agrarian reform, banking system, the Peasant Land Bank, joint-stock land banks, loans, mortgages.

УДК 330.1:316.324.8:001.895

Носик О. М.

Національний фармацевтичний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Розкрито зміст інноваційного розвитку в контексті суспільного, економічного, інноваційного підходів. Визначено сучасні характеристики інноваційного процесу, пов'язані з відкритими інноваціями. Обґрунтовано напрями глобалізації інноваційного процесу.

Ключеві слова: інноваційний розвиток, інноваційний процес, відкриті інновації, інноваційні мережі, інноваційне співробітництво, глобалізація інноваційної діяльності.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства як історичний процес його кількісних та якісних змін обумовлюється багатьма чинниками, серед яких пріоритетного значення в умовах постіндустріальних зрушень набувають інновації: виробничі, технологічні, управлінські, ринкові, соціальні тощо. Їхня провідна роль є головною характеристикою інноваційного типу суспільного розвитку, зміст якого є багатоаспектним, що обумовлено різноманітністю його сфер та галузей: інноваційний розвиток економіки та її складових; соціогуманітарної сфери, зокрема науки, освіти, охорони здоров'я, культури та ін.; рівнів: інноваційний розвиток підприємств, галузей, національної економіки, світового господарства; напрямів: інноваційний економічний, соціальний, техніко-технологічний, культурний, освітній розвиток.

Обґрунтування особливостей сучасного інноваційного процесу є важливим напрямом розв'язання наукової проблеми визначення чинників, напрямів та форм глобалізації інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриттю особливостей та тенденцій інноваційного розвитку в сучасний період присвячено наукові праці українських та зарубіжних учених, серед яких П.А. Авдеев, М.О. Канаєва, В.О. Касьяненко, М.В. Колесник, А.Є. Никифоров, Є.Г. Панченко, А.Т. Тофанчук, Л.І. Федулова, Г. Чесбро.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасний період не знайшли ще комплексного наукового обґрунтування головних чинників та напрямів глобалізації сучасного інноваційного процесу.

Мета статті полягає у розкритті на теоретичній основі концепції відкритих інновацій особливостей сучасного інноваційного процесу та з'ясування напрямів його глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток у широкому розумінні – це розвиток суспільства, заснований на нововведеннях, які охоплюють усі сфери людської діяльності. Інноваційний тип суспільного розвитку має системний характер, що забезпечується функціонуванням інноваційних систем різного рівня: регіональних, національних, міжнародних, та характеризується набуттям інноваційними галузями та секторами економіки провідної ролі в досягненні цілей суспільного прогресу, перетворенням інноваційної діяльності у провідний чинник суспільних трансформацій.

У суті економічному розумінні – це розвиток економіки, спрямований на забезпечення на основі неперервного, інтенсивного та системного використання інноваційних чинників якісно нового рівня ефективності суспільного виробництва та задоволення суспільних потреб. Зміст інноваційного типу економічного розвитку досить точно відображає його визначення В.О. Касьяненко як такого, що «базується на сукупності прогресивних якісно нових змін, які безперервно виникають у часі та просторі і в умовах обмеженості ресурсів і факторів виробництва позитивно впливають на розвиток економіки» [1]. На думку А.Т. Тофанчук і М.В. Колесник, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, що досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві [2]. Л.І. Федуллова зміст інноваційного розвитку на рівні підприємства визначає як циклічний процес, що відображає якісну еволюцію підприємства у часі, що забезпечує його стійкі конкурентні переваги [3, с. 127].

Інноваційний тип економічного розвитку є основою і головною ознакою інноваційної економіки як «економіки суспільства, заснованого на інноваціях, на задовільному сприйнятті нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності їхньої практичної реалізації в різних сферах людської діяльності» [4, с. 591].

У вузькому розумінні – це процес комплексного вдосконалення інноваційної діяльності, що характеризується набуттям нею якісно нового стану. У цьому контексті інноваційний розвиток характеризується змінами моделей інноваційного процесу, позитивною динамікою інноваційної активності суб'єктів господарювання, упровадження і поширення інновацій.

Теоретичну основу аналізу сучасних характеристик інноваційного процесу складає концепція відкритих інновацій (open innovation), яка вперше була обґрунтована виконавчим директором Центру відкритих інновацій школи бізнесу імені У. Хааса, професором Каліфорнійського університету Г. Чесбро [5; 6].

Інновації – це нові інтелектуальні продукти і ті зміни, які були обумовлені їхнім упровадженням та використанням.

Залежно від моделі організації інноваційної діяльності на рівні фірми інновації можна розділити на закриті та відкриті. Якщо всі стадії інноваційного процесу здійснюються фірмою самостійно

за рахунок власних матеріальних, фінансових, нематеріальних ресурсів та в умовах жорсткої конфіденційності та комерційної таємниці, то такі інновації є закритими. Моделлю закритих інновацій може бути лінійний інноваційний процес, який охоплює послідовне здійснення в межах компанії-інноватора таких стадій, як: наукові дослідження, конструкторські розробки, дослідний зразок, виробництво та збут інноваційної продукції (послуги).

На думку Г. Чесбро, принципами закритої інновації є такі: талановиті люди, які працюють у цій галузі, працюють на нас; щоб отримати прибуток від НДДКР, ми повинні самостійно здійснити відкриття, розробити його до рівня продукту та довести до кінцевого результату; якщо ми здійснили відкриття самостійно, то можемо першими вийти з ним на ринок; компанія, яка доводить інновацію до ринку першою, перемагає; якщо ми самостійно створимо більшу кількість кращих ідей, ми перемаємо; ми повинні добре контролювати нашу інтелектуальну власність, щоб конкуренти не скористалися нашими ідеями з прибутком для себе [5, с. 31–32].

Закриті інноваційні процеси не забезпечують необхідного рівня комерціалізації та прибутковості інноваційних розробок, оскільки фірма має ресурсні обмеження щодо здійснення за власний рахунок усіх стадій інноваційного процесу, що призводить до того, що певна кількість новацій не впроваджується та не доводиться до стадії масового збуту інноваційної продукції. Цілком можливою може бути ситуація, коли внаслідок того, що новація не забезпечує необхідного рівня доходу, фірма не має коштів для нового інноваційного циклу. Крім того, унаслідок часових розривів між стадіями інноваційного процесу нові розробки знецінюються, а інтелектуальні продукти втрачають новизну, отже, фірма не компенсує витрати, пов'язані з самостійним здійсненням повного циклу інноваційної діяльності, та не отримує інноваційної ренти.

Принципами відкритої інновації є такі: далеко не всі талановиті люди працюють на нас. Ми повинні взаємодіяти з талановитими людьми, які діють як у нашій компанії, так і за її межами; значну цінність можуть створювати зовнішні НДДКР, внутрішні НДДКР необхідні, щоб отримати частину цієї цінності; нам не обов'язково самим проводити дослідження, щоб на основі їхніх результатів отримати прибуток; створення більш досконалої моделі бізнесу важливіше, ніж вихід першим на ринок; якщо ми найкращим чином скористаємося внутрішніми та зовнішніми ідеями, ми перемаємо; ми повинні отримувати прибуток від використання іншими нашої інтелектуальної власності, і ми самі повинні купувати інтелектуальну власність у інших компаній, якщо вона відповідає нашій бізнес-моделі [5, с. 31–32].

Перевагами відкритих інновацій є такі:

1) для фірми-інноватора – це прискорення проходження стадій інноваційного процесу завдяки залученню зовнішніх учасників та передавання їм певних функцій (аутсорсинг), застосування організаційних технологій, серед яких: «спін-офф» – відділення від фірми-інноватора підрозділів, які забезпечують певні етапи інноваційної діяльності, розширюють сферу використання інновацій, які вже розроблені фірмою; інсорсинг – створення власних автономних фірм; оптимізація трансформаційних та трансакційних витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, та

збільшення доходів, оскільки з'являється можливість комерціалізації не тільки кінцевої стадії закритого інноваційного процесу, а й результатів кожної його стадії, наприклад інтелектуальних продуктів-новачій, конструкторських рішень, дослідних зразків та ін.;

2) для суспільства – це об'єктне та суб'єктне розширення інноваційної сфери та підвищення її суспільної віддачі: відкриті інновації забезпечують збільшення інноваційних продуктів, інтенсифікацію їхнього впровадження та дифузії інновацій у всіх сферах людської діяльності; сприяють залученню до інноваційного процесу великої кількості учасників, які в умовах закритих інновацій унаслідок обмеженості ресурсів не мали можливості здійснювати інноваційну діяльність.

Таким чином, відкриті інновації є дієвим чинником підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання. Це є особливо актуальним для України, оскільки у сучасний період інноваційна активність національних підприємств є низькою та продовжує знижуватися.

Концепція відкритих інновацій є основою нових моделей інноваційного процесу.

Інноваційний процес (цикл) представляє собою послідовний ланцюжок подій, що сприяють ніби «дозріванню» інноваційної ідеї до конкретного продукту, технології або послуги, а далі – і поширенню результату на практиці господарювання згідно з інтересами підприємця-новатора, поєднуючи науку, техніку, економіку, підприємництво й управління [7, с. 84]. Якщо спиратися на лінійну модель інноваційного процесу, то інноваційний процес – це послідовне здійснення таких стадій руху інновацій, як фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, створення інноваційної ідеї, її втілення в інтелектуальному продукті-новачії, створення дослідного зразка, впровадження та дифузії інновацій.

Концепції відкритих інновацій відповідають нелінійна модель інноваційного процесу G4 – модель інтегрованих бізнес-процесів, що передбачає паралельну діяльність інтегрованих груп, та зовнішні горизонтальні і вертикальні зв'язки учасників інноваційної співпраці; модель стратегічних систем і мереж G5, що характеризується створенням та функціонуванням внутрішніх і зовнішніх інноваційних мереж, які забезпечують ефективну співпрацю інноваторів в інноваційному процесі. Відповідно до цих моделей інноваційного процесу, інноваційна діяльність у сучасний період охоплює, по-перше, усі види діяльності в рамках повного життєвого циклу інновацій [8, с. 44]; по-друге, усі стадії, сфери, мережі інноваційного процесу; по-третє, усі види наукової діяльності, проектно-конструкторські, технологічні, експериментальні розробки, діяльність з освоєння нововведень у виробництві та у споживачів – реалізацію інновацій.

Відкриті інновації та нелінійні моделі інноваційного процесу складають основу створення та використання інноваційних мереж.

Інноваційні мережі – це організаційна форма поєднання та використання ресурсів (інтелектуальних, матеріальних, фінансових) і професійних дій суб'єктів інноваційної діяльності (підприємств, організацій, індивідів) в інноваційному процесі.

На рівні фірми інноваційна мережа складається із:

1) зовнішньої мережі як системи «експліцитних і імпліцитних контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і використання ресурсів,

також і знання» [9, с. 161]. Фірма-інноватор залучає до здійснення стадій інноваційного процесу незалежних учасників, як правило, на договірній основі (договори підяду, аутсорсинг, управлінські контракти тощо). Основа співробітництва учасників зовнішньої інноваційної мережі фірми складає довіра, а інтегруючим чинником їхньої інноваційної діяльності є інноваційний процес;

2) внутрішньої мережі як організаційної форми співпраці підрозділів, проектних груп, осіб та інших складових внутрішнього середовища фірми, безпосередньо зайнятих в інноваційному процесі.

На галузевому, регіональному, секторіальному рівнях інноваційна мережа є основою організації та функціонування інноваційних кластерів.

У сучасний період унаслідок інтернаціоналізації інноваційної діяльності формуються та розвиваються інноваційні мережі, учасниками яких є організації різних країн – міжнародні інноваційні мережі (MIM). Прикладами MIM є мережа інноваційних регіонів в Європі (IRE), що забезпечує розробку регіональної інноваційної політики; Європейська мережа Центрив інноваційних змін (IRCS), створена Єврокомісією в 1995 р., метою якої є сприяння міжнародній передачі технологій. Наразі ця мережа складається з 68 IRCs у 31 країні, які надали допомогу з питань трансферу технологій більш ніж 65 тис. компаній [9]. Інноваційна діяльність ТНК також базується на інноваційних мережах учасників корпоративного інноваційного процесу транснаціонального рівня. Із розвитком Інтернету значну роль у моделях інноваційного процесу відіграють е-інноваційні мережі – краудсорсингові інноваційні мережі електронних спільнот.

Інноваційні мережі фірм, галузей, регіонів, секторів національної економіки формують національні інноваційні мережі, які забезпечують функціонування національних інноваційних систем, які мають відкритий характер. П. Авдєєв підкреслює, що відкриті національні інноваційні системи базуються на взаємодії інститутів в їхньому широкому навколишньому середовищі через: соціальну і мережеву взаємодію, технологічні траєкторії, науково-технічну політику, структуру ринків, національну політику, інтелектуальну власність, міжнародні інвестиційні та торговельні угоди. Їхнє ядро складають підприємці, які є одночасно і виробниками, і споживачами інноваційної продукції на різних етапах інноваційного процесу та мають зворотний зв'язок із кінцевими споживачами інноваційної продукції [10].

Відкриті інновації є основою формування та розвитку інноваційного підприємництва. Відомий американський економіст У.Дж. Баумоль виокремлює такі типи підприємств, як реплікативні підприємці, які створюють підприємства, що є подібними до існуючих, та інноваційні підприємці, які винаходять нові підприємства [11]. Рушійною силою сучасного інноваційного процесу є саме інноваційні підприємці.

Інноваційні мережі та розвиток інноваційного підприємництва складають основу співробітництва та партнерства учасників сучасного інноваційного процесу на рівні підприємств, регіонів, на національному та міжнародному рівнях. На обґрунтовану думку Л. Федулової, у концепції відкритих інновацій знайшла своє втілення проблема створення технологій на основі наукового співробітництва, розвитку інновацій на принципах відкритості в проведенні спільних НДДКР [12, с. 29].

Зміст понять інноваційного співробітництва та інноваційного партнерства є взаємопов'язаним, але не тотожним. Інноваційне співробітництво передбачає включення його учасників в інноваційний процес певного рівня із застосуванням таких форм, як трансфер технологій, інформаційний обмін, наукові та освітні програми, комерційний обмін інноваційними продуктами тощо. Інноваційне партнерство базується не тільки на науково-технічному співробітництві, а й на поєднанні інноваційних ресурсів та діяльності їх учасників – це створення інноваційних підприємств, сумісне здійснення інноваційних проєктів.

У сучасний період інноваційне співробітництво та партнерство розвиваються не тільки на рівні корпорацій, галузей і секторів національної економіки, а й на міжнародному рівні.

Одним із семи пріоритетних напрямів стратегії Європейського Союзу «Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» визначено формування Інноваційного союзу на базі таких заходів:

- завершення створення Європейського дослідницького простору (European Research Area);
- поліпшення умов для бізнесу та інновацій: створення єдиного патенту ЄС (EU Patent) і спеціалізованого Патентного суду (Patent Court), модернізація загальних положень про авторське право і товарні знаки, поліпшення доступу малих і середніх підприємств до інструментів охорони інтелектуальної власності;
- упровадження «Європейських інноваційних партнерств» (European Innovation Partnerships) між ЄС і країнами-членами для прискорення розвитку і перерозподілу технологій;
- зміцнення та розвиток політичних інструментів ЄС для підтримки інновацій (структурних фондів, фондів розвитку сільських районів, рамок програм), у тому числі завдяки тісному співробітництву з Європейським інвестиційним банком, спрощенню адміністративних процедур

для отримання доступу до фінансування, особливо МСП;

– розширення партнерських відносин і зміцнення зв'язків між освітою, бізнесом і наукою, сприяння розвитку підприємництва шляхом надання підтримки молодим інноваційним компаніям [13].

Розвиток інноваційного співробітництва і партнерства залежить від формування та стану інноваційних екосистем як середовища відкритих інновацій. «Інноваційна екосистема – це сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій) та їхніх взаємовідносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни в цілому за принципами самоорганізації» [14, с. 26]. Як підкреслює Н. Смородинська, префікс «еко» по відношенню до поняття «система» указує на те, що в сучасних умовах інновації зароджуються колективно, у певному мережевому середовищі, заснованому на горизонтальних зв'язках юридично незалежних учасників [15].

Висновки. Таким чином, спираючись на положення концепції відкритих інновацій, можна визначити такі характеристики сучасного інноваційного розвитку, як формування відкритих інноваційних систем різного рівня, ядро яких складає інноваційне підприємство у всіх сферах суспільної життєдіяльності, спрямоване на здійснення нелінійного інтегрованого інноваційного процесу шляхом розвитку інноваційних мереж, інноваційного співробітництва і партнерства, інноваційних екосистем. Головними напрямками глобалізації інноваційного процесу є розвиток на базі відкритих інновацій інноваційних мереж різного рівня, міжнародного інноваційного співробітництва і партнерства, формування міжнародних інноваційних кластерів, транснаціоналізація інноваційної діяльності.

Список літератури:

1. Касьяненко В.О. Роль інновацій на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України / В.О. Касьяненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20111222/5_kasyanenko.php.
2. Тофанчук А.Т. Соціально-економічні особливості інноваційного процесу / А.Т. Тофанчук, М.В. Колесник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/.../446.
3. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л.І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–133.
4. Федулова Л.І. Економіка знань : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / Л.І. Федулова. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 600 с.
5. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесбро ; пер. с англ. В.Н. Егорова. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.
6. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели / Г. Чесбро. – М. : Поколение, 2008. – 352 с.
7. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 84–89.
8. Никифоров А.С. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : [монографія] / А.С. Никифоров. – К. : КНЕУ, 2010. – 420 с.
9. Канаєва М.О. Сучасні європейські інноваційні мережі та їхня роль в активізації інноваційної діяльності / М.О. Канаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Modern_European_innovative_networks_and_their_role_in_stimulating_innovative_activity_13175.pdf.
10. Авдеев П.А. Взаимодействие уровней формирования национальных инновационных систем в процессе интеграции в мировое экономическое пространство / П.А. Авдеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ncfu.ru/uploads/doc/dissер/avddev.pdf>.
11. Баумоль У.Дж. Микротеория инновационного предпринимательства / У.Дж. Баумоль ; пер. с англ. Ю. Каптуревского. – М. : Ин-т Гайдара, 2013. – 432 с.
12. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика : [монографія] / Л.І. Федулова. – К. : КНТЕУ, 2015. – 844 с.
13. Підоричева І. Інноваційна економіка – це економіка нестандартних рішень / І. Підоричева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/innovaciyna-ekonomika-ce-ekonomika-nestandardnih-rishen-.html>.
14. Федулова Л.І. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування / Л.І. Федулова, О.С. Марченко // Економічна теорія та право. – 2015. – № 2(21). – С. 21–33.
15. Смородинская Н.В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста / Н.В. Смородинская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inecon.org/docs/Smorodinskaya-Innovations-2014-07.pdf>.

Носик О. М.

Национальный фармацевтический университет

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Резюме

Раскрыто содержание инновационного развития в контексте общественного, экономического, инновационного подходов. Определены современные характеристики инновационного процесса, связанные с открытыми инновациями. Обоснованы направления глобализации инновационного процесса.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный процесс, открытые инновации, инновационные сети, инновационное сотрудничество, глобализация инновационной деятельности.

Nosyk O. M.

National University of Pharmacy

INNOVATIVE DEVELOPMENT AND ITS FEATURES IN THE POST-INDUSTRIAL PUBLIC TRANSPARENCY

Summary

The content of innovation development in the context of social, economic, innovative approaches is solved. The modern characteristics of the innovation process associated with open innovation are defined. The directions of the globalization of the innovation process are justified.

Keywords: innovative development, innovation process, open innovation, innovation networks, innovation collaboration, globalization of innovation activities.

УДК 330.1

Мішин Ю. Р.

Криворізький економічний інститут

Паустовська Т. І.

Криворізький національний університет

ИНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено об'єктивні причини виникнення, сутність, структуру та роль інтелектуального капіталу як сьогодишнього стратегічного ресурсу. Показано необхідність сучасного економічного реформування України для впровадження наявного потужного людського та інтелектуального потенціалу. Обґрунтовано необхідність перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал. Сформовано механізми захисту прав інтелектуальної власності як одну з головних вимог ефективної розбудови національної економіки та вимог постіндустріальної економіки.

Ключові слова: капітал, постіндустріальна економіка, інтелектуальний капітал, інформаційний капітал, інтелектуальна власність.

Постановка проблеми. Постіндустріальний спосіб виробництва сприяв подальшим якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зокрема таких, як революція у сфері управління, глобалізація ринку капіталів, розвиток інформаційних та телекомунікаційних технологій тощо. В умовах активного переходу до постіндустріальної (інформаційної) економіки виникають і набувають ролі визначального фактору економічного розвитку інтелектуальний та інформаційний капітали.

Практика показала, що становлення інтелектуальної економіки в країнах Заходу в 90-ті роки минулого століття принципово змінило світову господарську кон'юнктуру та привело до того, що Захід досяг незалежності як від постачання сировини, так і від імпорту традиційної індустріальної продукції, домінуючи у виробництві інформаційних ресурсів. Відповідно, гранично загострилася жорстка конкуренція на ринку масових споживчих товарів. Інші держави, у тому числі й Україна, унаслідок відсутності в них переходу на інноваційний тип розвитку та можливостей використовувати

інтелектуальний капітал як найважливіший економічний ресурс, були змушені активніше нарощувати інвестиції для підтримки конкурентоспроможності своїх індустріальних виробництв, але це виявилось для економіки «вчорашнім днем».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження теорії постіндустріальної економіки та інтелектуального капіталу зробили відомі економісти передусім США та Англії: Т.Стюарт П. Друкер, Л. Едвінссон, М. Мелоун, Е. Деніссон, Я. Мінсер, Е. Брукінг та ін.

Серед українських учених особливий вклад у вивчення проблеми інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності внесли С. Ілляшенко, О. Грішнова, М. Долішній, А. Коровський, І. Марцикевич, В. Сіденко, А. Дем'яохін, А. Красовська, І. Бернадська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Продуктивна сила новітніх технологій настільки велика, що доцільність прискореного накопичення інтелектуального капіталу стала очевидною. Самозростання інтелектуального

капіталу відіграє у становленні нової економіки ту саму роль, що і зростання матеріально-речового капіталу в індустріальній. Отже, зростання інтелектуального капіталу та ефективність його використання визначають перспективи щодо розвитку економіки тієї чи іншої країни. Сьогодні інтелектуальний капітал набуває значення стратегічного фактора економічного розвитку не тільки в постіндустріальних державах, але й у країнах із перехідною економікою, у тому числі й в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні проблем нагромадження інтелектуального капіталу, які пов'язані з неналежним захистом прав інтелектуальної власності в Україні як обов'язкової умови ефективної розбудови національної соціально-економічної системи у відповідності до сучасних вимог постіндустріальної економіки,

Викад основного матеріалу дослідження. Зміна ролі людини в суспільному виробництві супроводжувалася розвитком науки і технології, глибоким проникненням їх у процес виробництва, піднесенням значення науки, людського розуму, інформації і знань у розвитку економіки та суспільства в цілому, що обумовило виникнення категорії «інтелектуальний капітал». Знання та інформація як головний ресурс, утілений у людині, стають предметом дослідження теорії інтелектуального капіталу, який є новою категорією, що народжена новим постіндустріальним способом виробництва та посідає в ньому чільне місце.

Як і інтелектуальна власність, категорія «інтелектуальний капітал» також виникла внаслідок розвитку продуктивних сил суспільства, адже її змістом є знання та інформація, які людство поступово нагромаджувало і певною мірою використовувало їх у власних інтересах. Але найбільші зрушення почалися з розгортанням промислової революції. Відомий економіст П. Друкер виділив три етапи активного застосування знань у процесі суспільного виробництва. На першому етапі цієї революції знання використовувались для розробки знарядь праці, машин, виробничої технології та нових видів готової продукції. На другому етапі, який розпочався у 80-ті роки XIX ст. і досяг своєї кульмінації наприкінці Другої світової війни, знання почали застосовувати до трудової діяльності, що обумовило революційні зміни в продуктивності праці. Третій етап розпочався з 50-х років XX ст., коли знання стали застосовуватись у сфері самого знання і зумовили революцію у сфері управління.

Одним із головних знарядь сучасних інтелектуальних технологій, інтелектуального капіталу є комп'ютер, а його створення стало можливим унаслідок накопичення знань, розкриття різних сторін і явищ, які в сукупності зумовили його виникнення. Разом із комп'ютером і швидким поширенням сфери його застосування великий розвиток отримали телекомунікаційні засоби. Тим самим було створено матеріальні передумови для перетворення інформації та знань у всезагальний виробничий ресурс, який відсунув на задній план і капітал, і робочу силу. Отже, виникнення інтелектуального капіталу – це закономірний результат розвитку науки та технології, глибокого проникнення їх у процес виробництва, рішучого піднесення ролі та значення науки, людського розуму, інформації та знань у розвитку суспільства.

Що ж у дійсності являє собою інтелектуальний капітал? На нашу думку, гносеологічний аналіз досліджуваної категорії передбачає розгляд таких базових понять, як «капітал», «інтелект» та їх синтезу.

Інтелектуальний капітал – окрема концепція всезагальної економічної категорії «капітал». Визначення цієї категорії ґрунтується на функціональному підході (вартість, яка приносить нову вартість). Тому (і це не повинно викликати сумніву) в основу визначення інтелектуального капіталу мають бути закладені такі самі принципи і підходи, що й в основу базового поняття.

Друга базисна категорія – інтелект. У сформованому філософському розумінні інтелект (лат. *intellectus* – розум) – розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій (порівняння, абстракції, утворення понять, судження, висновки тощо), які або перетворюють сприйняття, або критично переглядають уже наявні знання, або аналізують їх [1, с. 184].

Інтелект і його роль у сучасному виробництві пов'язані насамперед з інтелектуальною працею як функцією і результатом творчих здібностей людини, спрямованих на підпорядкування законів і сил природи не тільки потребам життєзабезпечення людини, а й її власному самовдосконаленню.

Якщо донедавна інтелект асоціювався з природною розумовою діяльністю людини, то сьогодні ми спостерігаємо виділення порівняно нової категорії – інтелекту штучного, сутність якого полягає у відтворенні машинами окремих інтелектуальних дій людини (сприйняття інформації, елементи міркування тощо). Штучний інтелект використовують при побудові так званих «інтелектуальних систем», наприклад експертних систем, баз даних при вирішенні задач «машинного зору» (орієнтування у просторі, розпізнання об'єктів тощо) у складних системах опрацювання інформації.

Таким чином, термінологічно інтелектуальний капітал – це капітал, створений людським інтелектом та представлений інтелектуальними ресурсами. Інтелектуальний капітал підприємства слід відрізнити від його інтелектуального потенціалу. Інтелектуальний потенціал підприємства – це можливість, що надані інтелектуальними ресурсами в даний час та в майбутньому і можуть бути використані для вирішення якогось завдання або досягнення певної мети. Це зовсім не означає, що такі можливості будуть коли-небудь реалізовані.

Узагальнюючи сказане та спираючись на функціональний підхід, можна сформулювати визначення інтелектуального капіталу як об'єктивної економічної категорії. Інтелектуальний капітал – це інтелектуальні ресурси підприємства, здатні створювати нову вартість, представлені людським інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими зі сторони як засоби створення нової вартості.

Щоб найповніше розкрити гносеологію інтелектуального капіталу, треба проаналізувати його структуру і класифікувати його. Незважаючи на відсутність єдиної думки щодо визначення категорії «інтелектуальний капітал», більшість науковців та практиків дотримуються думки, що на рівні підприємства інтелектуальний капітал має у своїй структурі три складові частини:

1. Людський капітал – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також здатність власників та співробітників наукоємної праці відповідати вимогам і завданням підприємства.

2. Структурний капітал – програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також організаційні механізми, що забезпечують продуктивність працівників та ефективне функціонування підприємства.

3. Споживчий капітал – майбутні споживачі продукції підприємства, яке здатне задовольняти потреби клієнтів.

Аналогічний підхід пропонує український економіст С. Ілляшенко: «У загальному випадку у структурі інтелектуального капіталу виділяються три складові:

- людський капітал (знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культура праці тощо);
- організаційний капітал (патенти, ліцензії, ноу-хау, програми, товарні знаки, промислові зразки, технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна структура тощо);
- споживчий капітал. На нашу думку, його варто трактувати ширше – як інтерфейсний капітал, що включає зв'язки з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади та ін.), інформацію щодо економічних контрактів, історію відносин із ними, торговельну марку (бренд)» [2, с. 17–18].

Першими, хто спробував систематизувати складові інтелектуального капіталу, були Л. Едвінссон і М. Мелоун. На думку Л. Едвінссона, інтелектуальний капітал складається з трьох складових: людського, організаційного (структурного) і клієнтського капіталу, кожний з яких може бути як позичковим, так і власним [3, с. 37].

Інтелектуальна власність, як і інтелектуальний людський капітал, інтелектуальний структурний капітал та інтелектуальний споживчий капітал, є однією з чотирьох частин інтелектуального капіталу. До інтелектуальної власності Е. Брукінг відносить ноу-хау, торгові таємниці, патенти, різні авторські права, торгові марки товарів та послуг [4, с. 33]. Саме вона забезпечує додатковий дохід, пов'язаний з існуванням інтелектуального капіталу, який у даному випадку представляє собою економічну форму реалізації права власності підприємства на інтелектуальний капітал, що є в його розпорядженні. У широкому значенні під інтелектуальною власністю розуміються закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах.

Тому держава, що вибрала інноваційну модель розвитку на основі використання результатів інтелектуальної діяльності, повинна активно контактувати зі світовою науковою спільнотою, включатися у світовий технологічний ринок, знаходити в ньому своє місце і цілеспрямовано освоювати його, поступово переносючи центр тяжіння із сировинних на високотехнологічні ринки – ринки знань.

За окремими напрямками фундаментальної науки Україна знаходиться серед світових лідерів у дослідженні проблем у галузі фізики, математики, інформатики, хімії, фізіології, медицини, прикладних розробок у сфері лазерної та криогенної техніки, нових матеріалів, аерокосмічної техніки, окремих зразків озброєння та військової техніки, засобів зв'язку і телекомунікацій, програмних продуктів [5, с. 208]. На сьогоднішній день наша країна входить у вісімку держав, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення сучасної авіакосмічної техніки, і в десятку найбільших суднобудівельних країн світу. Вона має достатньо велику кількість зайнятого населення у високо- і середньотехнологічних галузях промисловості, зіставний із країнами Європейського Союзу.

Проте на відміну від розвинутих країн, в яких до 85–90% приросту ВВП забезпечується за раху-

нок виробництва й експорту наукоємної продукції, показники України практично на порядок нижчі. Частка країни на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3 трлн. дол. США, становить приблизно 0,05–0,1% [6, с. 391].

Слід зазначити, що таке відставання має у своїй основі не низький потенціал вітчизняних досліджень і розробок, а недосконалість механізмів їхньої реалізації, відсутність стимулювання науково-інноваційного потенціалу, слабкий розвиток державної системи підтримки у сфері інтелектуальної власності.

У таких умовах одним із найголовніших стимулів активізації інтелектуальної діяльності є активно функціонуюча державна система охорони результатів інтелектуальної праці, ефективність якої характеризується наявністю ринку об'єктів інновацій, можливістю отримання і дієвим захистом прав інтелектуальної власності, що, своєю чергою, дає можливість отримання легального прибутку.

Проблеми охорони інтелектуальної власності на сьогодні займають одне з найголовніших місць в економічній політиці розвинутих держав. Вони стали вже не просто юридичними або комерційними поняттями, а скоріш політичною проблемою, пов'язаною з економічною безпекою держави, і вимагають стратегічних підходів до їхнього розв'язання [7, с. 39].

Високі темпи зростання обсягів світової торгівлі інтелектуальною власністю, поява в останні десятиріччя нових країн-експортерів, а також постійне розширення списку держав – виробників наукоємних товарів свідчать про те, що цивілізований світ практично вирішив питання, пов'язані з регулюванням відносин стосовно інтелектуальної власності.

Незважаючи на те що протягом останнього десятиріччя в Україні відбувався досить інтенсивний процес формування політики у сфері інтелектуальної власності, проблеми щодо забезпечення її охорони, на жаль, залишаються вкрай актуальними.

Висновки. На думку експертів, створенню в Україні ефективної системи охорони інтелектуальної власності перешкоджає насамперед недосконалість правової системи держави у цій сфері (недосконалість законодавчої влади, системи забезпечення виконання законів, організації спеціалізованої патентної судової діяльності тощо).

Однак не можна не погодитися з тим, що для ефективного захисту інтелектуальної власності недостатньо прийняти закони і створити організації для патентування винаходів. Слід розуміти, що створення ефективного механізму захисту інтелектуальної власності стоїть на більш високому щаблі еволюційного процесу і передбачає необхідність комплексу інституційних умов, народжуваних сучасними гуманітарними цінностями розвинутого громадянського суспільства. Насамперед це стосується певного стану соціального капіталу суспільства, який проявляється у рівні довіри населення до дій державних органів влади у сфері захисту прав інтелектуальної власності. Цікавим є той факт, що в суспільній свідомості населення провідних країн протягом останнього десятиріччя активно утверджується теза про те, що їхнє майбутнє все меншою мірою залежить від традиційних сфер матеріального виробництва, оскільки прибутки від даних сфер не можна порівняти з прибутками, які забезпечать розвиток і використання інтелектуальної власності.

У даному контексті ситуація, що склалася в нашій державі, характеризується такими негативними аспектами, які потребують негайного вирішення:

- низький рівень правової культури суспільства у сфері інтелектуальної власності; нестача кваліфікованих фахівців, які мають достатньо великі обсяги специфічних знань у даній сфері;

- низький рівень доходів більшої частини населення, що створює умови для появи могутніх стимулів для придбання й використання продукції, виготовленої з порушенням прав інтелектуальної власності;

- низький рівень довіри економічно активного та інтелектуального населення до державної політики і практики, а також до діяльності державних установ у сфері захисту інтелектуальної власності тощо.

І, нарешті, величезне значення для створення ефективної системи охорони інтелектуальної влас-

ності має процес входження України в регіональні та світові структури регулювання даної сфери, насамперед у структури Європейського Союзу. При цьому йдеться про необхідність завершення ратифікації універсальних міжнародних конвенцій і договорів у сфері охорони інтелектуальної власності й приведення національного законодавства у відповідність до міжнародних норм і стандартів.

Основним призначенням такої системи має стати забезпечення конституційного права підприємств, установ, організацій і громадян України на свободу творчого самовираження і захист його результатів, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності, створення сприятливих умов для розвитку науково-технічного потенціалу, підвищення інноваційної активності, а також виконання міжнародних зобов'язань у сфері інтелектуальної власності [8, с. 43].

Список літератури:

1. Философский энциклопедический словарь / Сост. Е.Ф. Тубский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. – М.: Инфра-М, 1997. – 576 с.
2. Ілляшенко С. Сутність, структура і методологічні складові оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 17–18.
3. Edvinsson L. Intellectual Capital Realizing Your Company's True Value, Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M.S. Malone – New York: Harper Business, 1977.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
5. Фарисейко В. Неповноцінне суспільство / В. Фарисейко // Українське суспільство 1994–2004. Моніторинг соціальних змін. – К.: ВПЦЛ, 2003.
6. Демьохін В.А. Інноваційна політика держави і проблеми інтелектуальної власності / В.А. Демьохін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2.
7. Сіденко В. Охорона інтелектуальної власності в Україні: проблеми і розв'язання / В. Сіденко // Дзеркало тижня. – 2001. – № 43. – С. 8.
8. Красовская А. Государственная система охраны интеллектуальной собственности в Украине / А. Красовская, И. Бернадская // Интеллектуальная собственность: Промышленная собственность. – 2002. – № 3. – С. 67–75.

Мишин Ю. Р.

Криворожский экономический институт

Паустовская Т. И.

Криворожский национальный университет

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

Исследованы объективные причины возникновения, суть, структура и роль интеллектуального капитала как сегодняшнего стратегического ресурса. Показана необходимость современного экономического реформирования Украины для внедрения имеющегося мощного людского и интеллектуального потенциала. Обоснована необходимость превращения интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал. Сформулирован механизм защиты прав интеллектуальной собственности как одно из главных требований эффективного развития национальной экономики и требований постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: капитал, постиндустриальная экономика, интеллектуальный капитал, информационный капитал, интеллектуальная собственность.

Michin Yu. R.

Kryvyi Rih Institute of Economics

Paustovska T. I.

Kryvyi Rih National University

INTELLECTUAL PROPERTY AS INTELLECTUAL CAPITAL COMPONENT IN POST-INDUSTRIAL ECONOMY

Summary

The article deals with the objective reasons of the intellectual capital origin, nature, structure, and its role as today's strategic resource. The necessity of restructuring Ukraine's economy to introduce available powerful human and intellectual potential has been shown. The need for transformation of intellectual potential into intellectual capital has been grounded. The mechanisms of intellectual property rights protection as one of the main requirements for the effective development of the national economy and requirements of a post-industrial economy have been formed.

Keywords: capital, post-industrial economy, intellectual capital, information capital, intellectual property.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 316:32:35

Азаренкова О. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕНЕРГЕТИКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Статтю присвячено дослідженню та специфіці розвитку світової енергетики. Розглянуто глобальні проблеми функціонування енергетики в контексті розвитку міжнародних економічних відносин. Запропоновано можливі напрями вирішення енергетичної проблеми людства.

Ключові слова: енергетика, енергетична криза, відновлювані джерела енергії, енергетична проблема, енергетична концепція.

Постановка проблеми. Енергозабезпечення, його відповідність суспільним потребам, технологічна форма та вартість є найважливішими передумовами і чинниками економічного зростання взагалі, прогресу продуктивних сил зокрема. У процесі суспільного виробництва енергія виступає одночасно як оборотний елемент засобів виробництва та як засіб особистого споживання. Ця двоєдина роль викликає абсолютно закономірні соціальні наслідки, безпосередньо впливає на еволюцію виробничих відносин, суспільний лад окремих епох. Енергозабезпечення є, нарешті, найважливішим фактором природокористування, зокрема в тій частині, в якій воно пов'язане з господарським освоєнням невідновлюваних та відновлюваних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування світової енергетики, формування економічних та техніко-технологічних умов зростання енергоефективності економічних систем присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема, І. Башмакова, Е. Вайцеккера, С.П. Денисюка, М.П. Ковалка, Е. Ловинсі та Л. Ловинс, А. Мастепанова, С. Сиваєва, О.М. Суходолі, А.К. Шидловського, А.В. Пращовника, С.В. Федоренка, П. Хокена та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць у сфері дослідження енергетики, поза увагою залишилися питання визначення оптимальних шляхів та напрямків реалізації енергозберігаючих заходів в економіці України з урахуванням як техніко-економічних, так і екологічних факторів оцінки впливу глобальних проблем на стійкий розвиток суспільства, формування міжнародних та національних механізмів оптимізації споживання ресурсів в окремих країнах.

Мета статті полягає в аналізі сучасного функціонування світової енергетики та обґрунтуванні шляхів подолання глобальної енергетичної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «енергія» у своєму розвитку пройшло декілька стадій. На першій стадії створювалася загальнотеоретична база уявлень про місце енергії в системі об'єктів навколишнього світу, її вплив на Всесвіт. Так, автором поняття «енергія» вважається Аристотель. У філософському розумінні він уявляв енергію як діяльність та як дійсність. Творчий процес у розумінні Аристотеля – це мож-

ливість, енергія (як процес), енергетехія (результат, те, у що енергія переходить) [1, с. 561].

На другій стадії енергія розглядається природничими науками (фізикою, математикою, природознавством) як об'єкт навколишнього світу, досліджується як фізичний феномен, виявляються її особливості та характеристики. У фізичній науці енергія розглядається в межах двох підходів: квантової теорії та теорії хвиль [2, с. 22]. Для квантової теорії характерно виділення відмінностей електромагнітного поля від речовини, тобто енергія протиставляється матерії. Для теорії хвиль характерним є обґрунтування єдності природи речовини та поля, а також уявлення про те, що частки матерії виступають згустками поля в активному стані – сукупностями електромагнітної енергії. У цілому в природознавчих науках енергія являє собою не об'єкт, а процес.

Третьою стадією розвитку поняття «енергія» виступає уявлення про неї з економічної та правової точок зору як самостійного об'єкта відносин.

Важливим є також соціальне розуміння енергії, адже застосування енергії дозволяє розв'язувати загальносоціальні проблеми. Енергія є стратегічним чинником для всього суспільства, тому не може розглядатися лише як економічний продукт [2, с. 34].

Таким чином, енергія в спеціальній літературі розглядається в декількох аспектах. Виходячи з наведеного теоретичного аналізу узагальнюючою характеристикою енергії в усіх галузях знань є те, що вона виступає основним (ключовим) фактором будь-якого процесу. Це підкреслює абсолютну значимість і важливість дослідження енергії, у тому числі сфери відновлюваної енергетики.

Уся історія енергетики пов'язана з пошуком можливостей застосування нових джерел енергії, що дозволяють збільшити коло доступних для людства варіантів задоволення своїх енергетичних потреб.

Первісна людина використовувала тільки свою мускульну енергію потужністю в середньому 150 Вт [3]. Оволодівши вогнем, людина змогла використовувати крім своєї мускульної сили також енергію Сонця, накопичену рослинами в хімічній реакції фотосинтезу. Однак це було лише збиральництво, а антропогенна енергетика стала виникати, коли тепло біомаси люди змогли доповнити зовнішньою механічною енергією. Спочатку це була м'язова сила приручених тварин (теж хар-

чуються рослинами), а потім – енергія поточної води і вітру. Це відкрило інший (крім біологічного – від рослин до тварин) канал перетворення радіації Сонця в механічну енергію. З III тис. до н. е. і до занепаду Римської імперії (IV–V ст. н. е.) така енергетика забезпечувала близько 6 ГДж на людину в рік у землеробських цивілізаціях і до 4,5 ГДж для решти населення Землі, яке виросло за цей час у 30 разів [4].

Близько трьохсот років тому з'явився третій канал перетворення сонячної енергії в теплову і механічну – через використання хімічної енергії горючих копалин (вугілля, а пізніше – нафти і природного газу), запасеної через процес фотосинтезу мільйони років тому. Технології перетворення теплової енергії в механічну разом із використанням мінерального палива вчинили індустріальну революцію. Недешевий, але необмежений на ті часи ресурс висококонцентрованої енергії змінив вигляд світу, викликавши бурхливе зростання населення і безпрецедентний розвиток цивілізації (особливо важкої промисловості та транспорту).

Дослідження [5–7] дозволили відновити статистику світового виробництва енергоресурсів з 1860 р. і виявити етапи розвитку світової енергетики за останніх півтора століття.

Протягом першого етапу, який тривав 70 років (до початку Великої депресії 1929–1933 рр.), дрова і рухова сила тварин були витіснені вугіллям і працюзом на ньому паровими машинами (рис. 1). При цьому різко прискорилося зростання попиту на енергоресурси – на 26% в 1881–1890-х роках, 30% – в 1891–1900-х і 38% – в 1901–1910-х роках.

Ще більш важливою подією цього етапу став технологічний прорив у перетворенні механічної енергії в електричну і передачі її на великі відстані. Розробка та впровадження технологій великомасштабного виробництва електроенергії тепловими та гідроелектростанціями, далеких електропередач, а також електрифікація усіх сфер життєдіяльності заклали енергетичну базу не тільки індустріального, а й постіндустріального суспільства.

Другий етап тривав 50 років (1930–1980-ті роки) і знаменував настання ери нафти – бурхливий розвиток двигунів внутрішнього згорання підірвав домінування вугілля у світовому виробництві та споживанні енергоресурсів через прискорене зростання використання нафтопродуктів. Індустріалізація вимагала різкого підвищення швидкості добування енергії з природного середовища, і особливо якості споживаної енергії [9].

Потреби освітлення, потім автомобільний транспорт і судна (у першу чергу військові) пред'являли все більш високі вимоги до керованості а концентрації енергоносіїв, створюючи сприятливі умови для розширення використання рідкого палива замість твердого. Це було справжнє «століття моторів» та домінування нафти – у 1975 р. її частка у світовому виробництві енергоресурсів збільшилася з 11% до 47%. Цей етап завершився близько 1980 р. нафтовою кризою.

Третій етап розвитку світової енергетики пов'язують зі становленням постіндустріального суспільства. У цей період швидка циклічна перебудова виробничої

структури світової енергетики змінилася плавною еволюцією з повільним зменшенням частки нафти на користь екологічно більш «чистих» енергоресурсів – газу та відновлюваних джерел енергії (ВДЕ).

На відміну від попередніх третій етап не мав великих технологічних проривів в енергетиці. Але саме в цей період були отримані важливі просування в комерціалізації широкого спектра нетрадиційних енергетичних ресурсів (глибоководні і важковидобувні резерви нафти, різні види біомаси) і технологій – газотурбінні, вітрові та атомні електростанції, сонячні батареї, акумулятори електроенергії та ін. Ці досягнення суттєво розширили ресурсну базу енергетики і помітно збільшили взаємозамінність енергоносіїв.

Ученими [10; 11] зазначено, що енергію, яка органічно міститься в природі, називають первинною. Носіями ж первинної енергії називають первинні енергоресурси. Останні, своєю чергою, класифікуються на вичерпні, поновлювані і (практично) невичерпні (рис. 2). За допомогою спектроскопічних досліджень встановлено, що протягом 5–6 млрд. років, що минули з часу виникнення Сонця, лише відносно невелика частина водню, що міститься в ньому, перетворилася на гелій [12]. Отже, Сонце може випромінювати енергію ще протягом декількох мільярдів років. Таким чином, завдяки успіхам сучасної фізики доведено, що потреба в енергії живої і неживої природи, а також людського суспільства в остаточному підсумку задовольняється за рахунок термоядерних процесів, що відбуваються на Сонці. Академік Є. Велихов зазначає, що вся енергія, яку ми отримуємо, використовуємо, електрична енергія на Землі походить від Сонця. А Сонце – це термоядерний реактор. Таким чином, уся наша енергія термоядерна, тільки частина її йде у вигляді прямого випромінювання Сонця, а частина – накопичена в нафті, газі, у вугіллі [12]. Результатом побічної діяльності Сонця є відповідні ефекти в атмосфері, гідросфері та геосфері у вигляді вітру, гідроенергії, енергії течій, хвиль, припливної енергії, теплової енергії навколишнього середовища тощо (рис. 2). Атомна енергія також непрямим чином пов'язана із сонячним випромінюванням, так як виникнення урану, як й інших хімічних елементів, пов'язано з Сонцем, з виникненням Сонячної системи.

Закон України від 1 липня 1994 р. № 74/94-ВР «Про енергозбереження» [13] визначає «паливно-енергетичні ресурси» як сукупність усіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві.

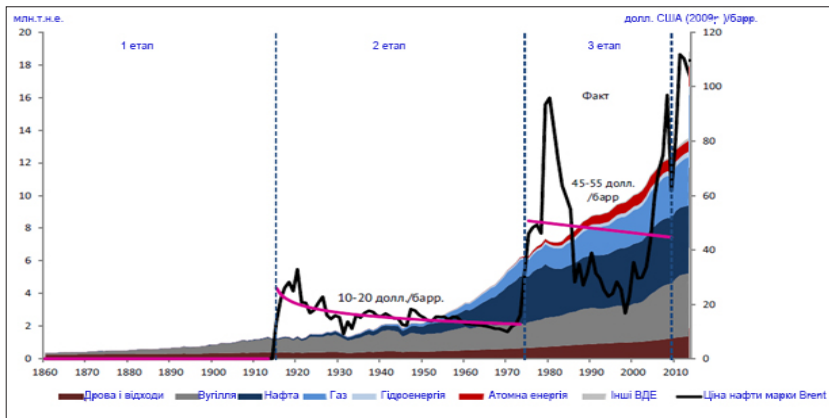


Рис. 1. Етапи розвитку світової енергетики

Джерело: [8]

При цьому окремо виділяються «нетрадиційні та поновлювані джерела енергії» – джерела, що постійно існують або періодично з’являються в навколишньому природному середовищі у вигляді потоків енергії Сонця, вітру, тепла Землі, енергії морів, океанів, річок, біомаси.

Особливим є питання термінології. У міжнародному праві використовуються декілька позначень для альтернативних джерел енергії, а саме: відновлювальні, нові, нетрадиційні тощо. Перший міжнародний акт у цій сфері – Резолюція ЕКОСОП 1956 р. [13] – розділяв усі джерела енергії на звичайні та нові.

У практиці ЄС використовуються терміни «альтернативні джерела» та «відновлювальні джерела енергії». Зараз для відмежування відновлювальних джерел застосовуються технічні критерії, наприклад, час на відновлення. Проте в деревині, що визнається відновлювальним джерелом, період відновлення досить тривалий. Із цієї ж причини Європейський комітет зі стандартизації при розробленні стандартів у галузі твердого біопалива, а також Міжурядова група експертів зі зміни клімату для національних кадастрів парникових газів у рамках Конвенції ООН зі зміни клімату виключили паливний торф із переліку відновлювальних джерел [14, с. 24].

Законодавство України використовує термін «альтернативні джерела енергії». На нашу думку, цей термін є досить вдалим, адже сьогодні та ще тривалий час енергія з цих джерел використовуватиметься паралельно (альтернативно) з вугіллям, нафтою та газом.

Немає однозначного розуміння відносно того, що саме відносити до альтернативних джерел. В ЄС спочатку до альтернативних джерел відносили скра-

плення і газифікацію твердих палив, експлуатацію геотермальних родовищ та використання сонячної енергії (Регламент 2039/82/ЄС «Надання фінансової підтримки проектам, спрямованим на використання альтернативних джерел енергії» [13].

Пізніше в документах стали відмежовувати правове регулювання вироблення, транспортування, використання та споживання електроенергії з відновлювальних джерел від відновлювальних видів палива на транспорті. Директива 2001/77/ЄС від 27 вересня 2001 р. «Стимулювання надходжень електроенергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії, на внутрішній ринок електропостачання» відносила до перших вітер, сонце, хвилі та інші джерела гідроенергії, джерела геотермальної енергії тощо.

Директива 2009/28/ЄС розглядає відновлювальні джерела енергії в комплексі та зазначає, що енергія з відновлювальних не викопаних джерел включає вітрову, сонячну, аеротермічну, геотермальну та океанічну енергії, гідроенергію, біомасу, газ із органічних відходів, газ із очищених стічних вод та біогаз. При цьому пояснюється, що аеротермічна енергія [13] отримана у вигляді тепла в атмосферному повітрі, геотермальна – у вигляді тепла з-під поверхні Землі, гідротермальна – у вигляді тепла поверхневих вод, біомаса – біологічна частка продукції, відходів і залишків біологічного походження від сільського господарства, у тому числі рослинних і тваринних речовин, лісового господарства і суміжних галузей, у тому числі рибальства і аквакультури, а також біологічної частини промислових та побутових відходів [15, с. 25–26].

У Статуті Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії (IRENA) зазначено, що

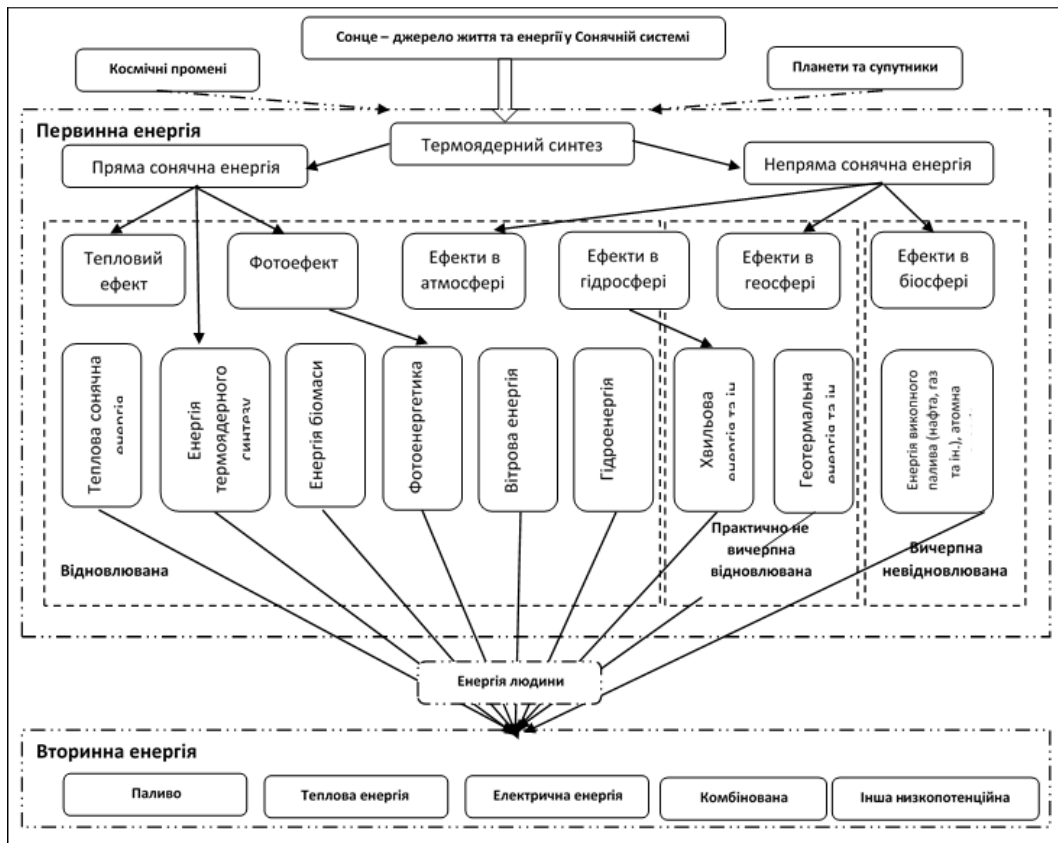


Рис. 2. Класифікація видів енергії

Розроблено автором

термін «відновлювальна енергія» передбачає всі форми енергії, що постійно виробляються усіма відновлювальними джерелами та включає: біоенергію, геотермальну енергію, гідроенергію, енергію океану, у тому числі енергію приливів та відливів, хвильову та теплову енергію океану, сонячну енергію, енергію вітру [16].

Міжнародне енергетичне агентство (ІЕА) виділяє такі види відновлювальних джерел: енергія біомаси, геотермальна енергія, гідроенергія, енергія океану, сонячна енергія, енергія вітру [13].

Альтернативними джерелами енергії, відповідно до ст. 1 Закону України «Про альтернативні джерела енергії», визнаються відновлювані джерела енергії, до яких належать: сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [13].

Отже, можна зазначити, що безперечно серед альтернативних джерел названі сонячна, вітрова, геотермальна, гідроенергія. Також деякі акти до таких джерел відносять енергію океану, у тому числі енергію приливів та відливів, хвильову та теплову енергію океану, біоенергію, газ із органічних відходів, газ каналізаційно-очисних станцій, біогази тощо.

На міжнародному та національному рівнях деяких країн дуже часто здійснюється спеціальне правове регулювання щодо біопалива. Так, Директива 2009/28/ЄС (Renewable Energy Directive – Директива RED) передбачає окремі цільові показники для біопалива. Існують окрема Стратегія ЄС із біопалива, а також міжнародні організації з біопалива (Європейська технологічна платформа біопалива, Європейська промислова ініціатива біоенергії). Відокремлення цього виду джерел пов'язане з тим, що біопаливо передусім є паливом для транспорту; доволі різна сировина може виступати основою для біомаси, що тягне за собою різні відповідні правові наслідки, пов'язані з використанням цієї сировини. Наприклад, використання як сировини спеціально вирощених рослин, продовольчих культур, торфу і деревини має спірний характер щодо безпечності впливу на навколишнє середовище [15].

Виділяють біопаливо I покоління (біоетанол – із цукрової тростини та зернових, біодизель – із рослинного масла (рапс, соя, соняшник) та жирів, біогаз (із метану, вуглекислого газу та анаеробного розкладання різних видів відходів і стічних вод); II покоління (із непродовольчих рослин і їхніх частин, наприклад, целюлози); III покоління (із водоростей чи синтетичних речовин). Для застосування у стандартних двигунах внутрішнього згоряння біоетанол підлягає змішуванню з вугле-

цевим паливом, а біодизель може використовуватися безпосередньо [13].

Отже, сонячну, вітрову, малу гідроенергетику, геотермальну енергію, паливо з біомаси I покоління і біогаз визначають як традиційні види відновлювальних джерел енергії та використовують у комерційних цілях. Енергія припливу, паливо з біомаси II та III поколінь, водень та термоядерний синтез визначаються як нетрадиційні види відновлювальних джерел енергії. Їх поки що не використовують із комерційною метою.

Однак використання водню є дуже перспективним напрямком уже сьогодні, адже має низку переваг: практично невичерпні запаси; може видобуватися з морської води [13], що робить неможливим монополізацію паливних ресурсів однією або групою країн; відсутність продуктів згоряння; радіоактивні відходи виробляються з коротким періодом напіврозпаду; термоядерні реактори можна встановлювати де завгодно, в яких завгодно кількостях і без серйозної шкоди для навколишнього середовища, їх можна використовувати в космосі. Основним побічним елементом від його використання при цьому буде вода.

Сучасна енергетика у цілому базується на джерелах енергії, які, маючи обмежені запаси, є вичерпними і не можуть гарантувати стійкий розвиток світової енергетики на тривалу перспективу, а їхнє використання – один із головних факторів, який призводить до погіршення стану навколишнього середовища і його кризи.

Висновки. Світова паливно-енергетична криза, що виникла саме через загрозу вичерпання традиційних паливно-енергетичних ресурсів, таких як нафта і газ, стала особливо актуальною в останні роки і переконало показала важливість енергії для забезпечення нормальної життєдіяльності людини. Навіть для пересічного громадянина стало очевидним, що доступних для використання джерел нафти та газу за існуючих масштабів споживання може вистачити ненадовго – на декілька десятиліть. На новий щабель піднято питання пошуків альтернативних джерел енергії. Відповідно, перед людством постало завдання подальшого активного економічного та соціального розвитку в умовах, коли частка паливно-енергетичних ресурсів постійно зменшується, а труднощі зростають, включаючи підвищення цін, технічні проблеми, необхідність довготермінових капіталовкладень тощо.

Таким чином, багато країн світу опиняються перед проблемами обмеженості традиційних вичерпних запасів енергетичних ресурсів, зміни цін на вичерпні види паливних ресурсів, зокрема на нафту, необхідності вкладати значні інвестиції в енерговиробництво, нестабільності політичної влади, природних катаклізмів тощо. Тому сучасні дослідники новітніх способів отримання енергії схильються до більш ґрунтовного аналізу саме відновлюваних джерел енергії.

Список літератури:

1. Аристотель. Сочинения : в 4-х т. Т. 3 / Аристотель ; перевод, вступ. ст. и прим. И.Д. Рожанского. – М. : Дума, 1981. – Т. 3. – 613 с.
2. Свирков С.А. Основные проблемы гражданско-правового регулирования оборота энергии / С.А. Свирков. – М. : Статут, 2013. – 479 с.
3. Christensen L.R., Jorgenson D.W., Lau L.J. Transcendental Logarithmic Production Frontiers // Review of Economics and Statistics. – 1971. – Vol. 55.
4. Сливко В.М. Энергетические аспекты развития древних цивилизаций / В.М. Сливко. – М. : Газойлпресс, 1999.
5. Макаров А.А. Мировая энергетика и Евразийское энергетическое пространство / А.А. Макаров. – М. : Энергоатомиздат, 1998.
6. Макаров А.А. Энергетика: взаимосвязи и закономерности / А.А. Макаров // Энергия: экономика, техника, экология. – 1986. – № 5.

7. Makarov A., Makarov A. Laws of Power Industry Development: Elusory Essence / A. Makarov, A. Makarov // Thermal Engineering. – 2010. – Vol. 57. – № 13.
8. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eriras.ru/files/prognoz-2040.pdf>.
9. Makarov A.A. Quality of Energy: Way to the Global Problems. CEES / A. Makarov // Princent on University, Proceedings of Summer School, 1990.
10. Адамов Е.О. Роль ядерной энергетики в крупномасштабной энергетике XXI века / Е.О. Адамов, Б.А. Габараев, В.В. Орлов // Атомная энергия. – 2004. – № 2. – С. 83–91.
11. Артюгина И.М. Экономика энергетики : [учеб. пособ.] / И.М. Артюгина. – СПб. : Знание, 2006. – 326 с.
12. Магомедов А.М. Нетрадиційні поновлювані джерела енергії / А.М. Магомедов. – Махачкала : Юпітер, 1996.
13. Кузьміна М.М. Поняття та види енергії з альтернативних джерел / М.М. Кузьміна // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». – 2013. – № 3. – С. 134–141.
14. Білоцький С.Д. Теоретичні проблеми міжнародно-правового регулювання альтернативної енергетики / С.Д. Білоцький // Альтернативна енергетика і енергетична безпека в міжнародному і національному праві : зб. мат. Міжнарод. наук. конф. «Роль міжнародного права в розвитку екологічної альтернативи сучасній енергетиці» (Київ. ун-т ім. Т. Шевченка, 25 квітня 2012 р.) ; ред. О.В. Задорожній, В.І. Олещенко. – К. : Фенікс, 2012. – 297 с.
15. Council Regulation (EEC) 2039/82 of 19 July 1982 amending Regulation (EEC) 726/79 as regards the granting of financial support for projects to exploit alternative energy sources // Official Journal. – L 219. – 28/07/1982. – P. 9.
16. Статут Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії (IRENA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irena.org/documents/uploadDocuments/Statute/Statute_RU.pdf.
17. Сидоров В.И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики / В.И. Сидоров, Т.В. Тарасенко, Т.Е. Шедякова ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. – Х. : ХНУ, 2009. – 335 с.
18. Гелд Д. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура / Д. Гелд, Е. МакГрю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон ; пер. з англ. та передм. Ю. Павленка. – К. : Фенікс, 2003. – 584 с.
19. 2014 Survey of Energy Resources // World Energy Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldenergy.org/documents/ser_2014_report_1.pdf.
20. Europe in figures – Eurostat Yearbook 2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 692 p.
21. Саприкін В. Про «Концепцію державної енергетичної політики України на період до 2020 року» / В. Саприкін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucerps.com.ua/ukr/publications>.
22. Міжнародні економічні відносини : [підручник] / За ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль, Н.А. Казакова. – Х. : ХНУ, 2015. – 464 с.
23. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : [колективна монографія] / За ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль, Н.А. Казакова. – Х. : ХНУ, 2015. – 316 с.

Азаренкова О.В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭНЕРГЕТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию и специфике развития мировой энергетики. Рассмотрены глобальные проблемы функционирования энергетики в контексте развития международных экономических отношений. Предложены возможные направления решения энергетической проблемы человечества.

Ключевые слова: энергетика, энергетический кризис, возобновляемые источники энергии, энергетическая проблема, энергетическая концепция.

Azarenkova O. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

ENERGY FUNCTIONING IN THE MODERN WORLD

Summary

The article is devoted to research and the specifics of the global energy sector. We consider the global problems of energy in the context of international economic relations. There are given possible directions of solving the energy problems of mankind.

Keywords: energy, energy crisis, renewable energy, energy problems, energy concept.

УДК 339.9

Белялов Т. Е.
Несенюк Є. С.

Київський національний університет технологій та дизайну

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС У КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИМІРІВ

Статтю присвячено виявленню тенденцій та імперативів розвитку міжнародного бізнесу на сучасному етапі. Виявлено, що при здійсненні міжнародної підприємницької діяльності фірми можуть вибрати один або декілька видів міжнародного підприємництва або методів інтернаціоналізації, до яких належать експорт та імпорту товарів і послуг, неформальні стратегічні альянси, іноземні інвестиції.

Ключові слова: глобалізація, економіко-бізнесове співробітництво, інтернаціоналізація бізнесу, конкуренція, технологічні уклади, ТНК.

Постановка проблеми. Виникнення і розвиток світової системи господарювання означає існування процесів, що тісно переплітаються, – виробництво і торгівля товарами та послугами між практично всіма країнами світу. При цьому, природно, виділяються країни і групи країн із більш інтенсивним залученням у світові бізнес-процеси і з менш інтенсивним.

На сучасному етапі жодна країна не може залишитися осторонь від масштабних процесів інтернаціоналізації і глобалізації міжнародних економічних відносин, участь в яких дозволяє не тільки вирішити нагальні економічні проблеми, а й активно інтегруватися у світові технологічні потоки, освоювати і ефективно використовувати закордонний досвід організації та управління виробництвом. Залучення до світової спільноти не тільки веде до кардинальних змін у виробництві та споживанні, але й істотно реформує уявлення людей про сучасний світ, змушує осмислювати нові проблеми, що вимагає особливої поведінки, кваліфікації і знань. Зміни, що відбуваються у світі, ініціюють появу нових, так званих глобальних, підприємницьких можливостей, нових ідей і способів їх втілення. Особливо велике значення міжнародного торгово-економічного, науково-технічного та економіко-бізнесового співробітництва. Останнє, у свою чергу, є акумулятивним феноменом, який видозмінюється та трансформується під впливом багатьох факторів[1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах різних авторів, присвячених проблемам світового господарства, дослідження в області міжнародного бізнесу – явище досить часте. У вітчизняній науці питанням методологічного забезпечення досліджень міжнародних економічних відносин присвячені праці В. Будкіна, В. Вергуна, С. Гасіма, В. Геєця, А. Голікова, В. Гондюла, О. Довгаль, І. Пузанова, М. Рубцової, В. Сідорова, А. Філіпенка, С. Якубовського та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим фактором глобалізації став розвиток усесвітніх комунікаційних мереж транспорту та зв'язку. При цьому істотно прискорення фізичного переміщення вантажів з одних точок планети в інші і практично миттєвий обмін інформацією між цими точками роблять світове ділове середовище дійсно єдиним організмом, в якому тісні виробничо-торговельні взаємозв'язки реально спираються на виключно щільну і максимально ефективну мережу комунікацій [2].

Величезне значення в глобалізації ділового життя планети відіграли створення і розвиток світової фінансової інфраструктури із забезпеченням вільного переливу між країнами, регіонами та континентами багатомільярдних потоків капіталу і наданням десятків видів фінансових послуг.

Абсолютно те ж саме можна сказати про глобалізацію світової системи використання трудових ресурсів, причому перелив робочої сили з країни в країну в глобальному масштабі знову змусив з особливою увагою ставитися до питань, що входять у сферу порівняльного менеджменту. В епоху глобалізації держави втратили монополію на регулювання ринку робочої сили. Вони конкурують на ньому так само, як і на ринку капіталу[3].

Мабуть, найбільш вражаючою сферою глобалізації стала область вироблення та обміну інформацією на базі сучасних інформаційних технологій. Саме ця сфера є на сьогодні найбільш потужним чинником – прискорювачем не тільки інтернаціоналізації бізнесу, а й життя на планеті взагалі. У цьому зв'язку можна було б відзначити і такі найважливіші сфери інтернаціоналізації, як система освіти, галузі соціальної та політичної взаємодії.

У певному сенсі процесу глобалізації протистоїть регіоналізація – створення замкнутих регіональних угруповань. Тут, з одного боку, обмежуються контакти з партнерами з інших регіонів, але, з іншого боку, йде інтенсивний розвиток і створюється модель багатонаціонального взаємодії. Які б фактори не враховувалися в аналізі процесів глобалізації та регіоналізації, представляється виключно важливим мати достатньо об'єктивні, збалансовані і зважені уявлення про позитивні та негативні наслідки інтернаціоналізації бізнесу. Зокрема, саме події останнього часу показали, що висока ділова, і особливо фінансова, взаємозалежність країн створюють дуже тендітну світову структуру, в якій навіть відносно не дуже потужні «негативні сигнали» в одній з її частин (біржі, банки, корпоративні альянси і т. д.)



Рис. 1. Фактори зміни середовища для міжнародного бізнесу

можуть украй болісно позначитися на інших частинах [4].

В умовах глобалізації основним мотивом ведення міжнародного бізнесу стає висока (глобальна) конкуренція між корпораціями. МНК стають гнучкими, вони не можуть собі дозволити ігнорувати жоден із помітних регіональних ринків, тому що невідомо, які ринки можуть стати вирішальними у світовій гонці. При цьому особливе значення набуває коректне визначення факторів, які впливають на бізнес-середовище (рис. 1).

Згідно з дослідженнями G. Johnsona і K. Scholesa, існують п'ять груп ключових факторів, що лежать в основі змін, що відбуваються. Серед них виділяють політичні, правові, економічні, соціокультурні, техногенні [8].

На сучасному етапі міжнародний бізнес являє собою складноструктуровану систему, в основі якої лежать інтернаціоналізація та глобалізація. Дані процеси є логічно послідовними та створюють відповідний ланцюг щодо формування якісно нової глобальної бізнесової парадигми [4].

Першочерговими імперативами для розвитку міжнародного бізнесу є інтенсифікація процесів інтернаціоналізації та глобалізації [5].

Інтернаціоналізація являє собою процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами (насамперед на основі міжнародного поділу праці) і виходу відтворення за рамки національного господарства.

Інтернаціоналізація бізнесу може здійснюватися в різних формах – експортна торгівля, створення представництв, торгових фірм, спільних підприємств за кордоном, перенесення виробництва, проведення НДДКР, розробки маркетингового комплексу в інших країнах і т. п. [6]. Вибір раціональної форми інтернаціоналізації бізнесу залежить від стратегічних цілей фірми і конкретних умов діяльності на батьківщині та за кордоном. Вибір бажаного етапу інтернаціоналізації бізнесу в залежності від цілей фірми й умов її діяльності показаний у табл. 1.

Вибір оптимальної форми інтернаціоналізації залежить від значного числа факторів, що визначають стратегію фірми щодо вибору продукту,

технології його виготовлення, маркетингу, розміщенню виробництва, тому попередньо повинні бути обрані варіанти стратегії маркетингу, продукту/технології та розміщення виробництва.

Невід'ємною частиною глобалізації є транснаціональні корпорації (ТНК). Сьогодні ТНК перетворилися із суб'єктів в об'єкти міжнародної політики, активно беручи участь у всіх глобальних процесах, що відбуваються у світі. Транснаціональні корпорації нарівні з промислово розвиненими країнами широко проявляють себе в політиці, економіці, фінансово-інвестиційній, інформаційній, науково-технічній, військовій, технологічній, екологічній сферах. У зовнішній політиці ТНК реалізують власну корпоративну дипломатію, а для успішного забезпечення внутрішньокорпоративної політики створили свою корпоративну ідеологію. Разом із найбільшими державами вони мають власні численні спецслужби, а зброєю, яку випускає, наприклад, тільки одна «Дженерал дайнемікс», можна озброїти армію не однієї держави.

Щодо України, то процеси транснаціоналізації вже мають місце в різних секторах національної економіки. Глобальний капітал проник у банківську сферу, хімічну промисловість, контролює значну частину нафтопереробних потужностей, має активи в медіабізнесі, представлений у сфері послуг, комунікацій і зв'язку. Зростання ринкової привабливості та вартості активів пов'язане зі стабілізацією економіки починаючи з 1999 р. і реструктуризацією концентрації капіталу. У результаті приватизаційної хвилі середини-кінця 90-х років частина українських активів вже була включена в транснаціональні виробничі ланцюжки.

Одній з перших «глобалізації» піддалася українська нафтопереробна промисловість (сумарна проектна потужність усіх НПЗ дозволяє переробляти близько 53 млн. т сировини на рік). Близькість до європейських ринків, розвиненість нафтотранспортної системи України разом із відсутністю внутрішніх джерел сировини і скороченням об'єму внутрішнього ринку стали вирішальними чинниками переходу галузі під контроль іноземного капіталу.

Таблиця 1

Вибір бажаного етапу інтернаціоналізації бізнесу

Етап інтернаціоналізації	Підетапи інтернаціоналізації	Умови для реалізації	Цілі
1. Експортний	1.1. Продаж через агентів	- незначна доля експорту у продажі; - відсутність бар'єрів для імпорту; - місцевий попит перевищує пропозицію	- подолання циклічності в попиті; - реалізація відмінностей в економічних умовах; - зростання обсягів продажів
	1.2. Створення представництв	- значна частка експорту в продажах; - відсутність бар'єрів для імпорту; - попит дорівнює пропозиції; - високий рівень конкуренції; - важливість післяпродажного обслуговування	- подовжений попит; - вигоди від масового виробництва
2. Міжнародний	2.1. Локальний маркетинг	- відмінності в умовах діяльності; - необхідність диференціації маркетингу; - інтенсивна конкуренція	- реалізація відмінностей в умовах діяльності
	2.2. Локальне виробництво	- наявність бар'єрів для імпорту	- доступ до локальних ресурсів
	2.3. Локальні НДДКР	- більш низька вартість; - специфіка маркетингу	
3. Транснаціональний (глобальний)		- світова конкуренція	- вигоди від масового виробництва; - глобальна оптимізація: НДДКР – ресурси – виробництво

Але лідерами глобалізації стали українські банки. Українська економіка розглядається транснаціональним капіталом як перспективна в найближчі 10 років, тому активи та інфраструктура готуються вже зараз. Однією з основних тенденцій є зкупка українських банків іноземними банками. Найближчими роками, за оцінками експертів, частка іноземного капіталу зростатиме за рахунок придбання українських банків зарубіжними фінансовими групами, а також завдяки стрімкому збільшенню капіталів в іноземних банках, які вже присутні на ринку.

Висновки. Важливо підкреслити, що завдяки присутності глобальної компанії на багатьох ринках світу обсяги виробництва зростають, що дає змогу досягти масштабного виробництва і, отже, знизити витрати на виробництво одиниці продукції. Річний дохід від продажів однієї тільки корпорації General Motors перевершує сумарний ВВП сімдесяти країн.

У даний час жодна глобальна компанія не досягла ідеальної моделі глобалізації (повної стандартизації виробничого процесу, торгівлі та стратегії). Але процес глобалізації триває, і компанії намагаються якомога ближче підійти

до ідеальної моделі, тому що чим ближче до неї знаходиться компанія, тим крупніше, сильніше і багатше вона стає, тим вище її успіх, тим більше вона дає своїй державі та іншим країнам, в яких вона працює. Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою визначальною рисою, оскільки, по суті, він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, усесвітній фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень (і сам охоплюється ними). У межах просування від рівня до рівня інтернаціоналізації все більше зростає значення того, як дана якість проявляється у даному бізнес-секторі або, точніше, як ефективність цього бізнесу визначається використанням глобалізації. Отже, сама глобалізація органічно переплітає всередині себе ті п'ять характерних ознак (доступність і загальність; ступінчастість розвитку; технологічна глобалізація; становлення фінансової економіки; дивергентно-конвергентна взаємодія національного й інтернаціонального). Нарешті, міжнародний бізнес як система оновлюється зі складно взаємодіючих професійних знань принципово більш високого рівня, ніж наявна в будь-якому державному (або локальному) бізнесі.

Список літератури:

1. Вергун В.А. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їхні інституції в міжнародному бізнесі: [навч. посіб.] / В.А. Вергун, О.І. Ступницький. – Київ : Київський університет, 2012. – 303 с.
2. Гриффін Р., Пастей М. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей ; пер. с англ. под. ред. А.Г. Медведева ; 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
3. Лапыгин Ю.Н. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании : [практ. пособ.] / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин ; 2-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2009. – 350 с.
4. Мировая экономика и международный бизнес : [учебник] / Под. общ. ред. д.э.н., проф. В.В. Полякова и д.э.н., проф. Р.К. Щенина ; 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 688 с.
5. Міжнародний бізнес : [навч. посіб.] / Л.І. Михайлова, С.Г. Турчина, Ю.І. Данько. – Суми : Козацький вал, 2009.
6. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. ; 3-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [учебник для вузов] / Р.А. Фатхутдинов ; 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
8. Exploring Corporate Strategy: Text and Cases / Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington // FinancialTimes Prentice Hall ; 7 edition. – 1072 p.

Белялов Т. Э.

Несенюк Е. С.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ

Резюме

Статья посвящена выявлению тенденций и императивов развития международного бизнеса на современном этапе. Выявлено, что при осуществлении международной предпринимательской деятельности фирмы могут выбирать один или несколько видов международного предпринимательства или методов интернационализации, к которым относятся экспорт и импорт товаров и услуг, неформальные стратегические альянсы, иностранные инвестиции.

Ключевые слова: глобализация, экономико-деловое сотрудничество, интернационализация бизнеса, конкуренция, технологические уклады, ТНК.

Belialov T. E.

Nesenuk Ye. S.

Kyiv National University of Technology and Design

INTERNATIONAL BUSINESS IN THE CONTEXT OF NATIONAL MEASUREMENT

Summary

This article is dedicated to identifying trends and imperatives of international business today. It's revealed that the implementation of the international business of the company may choose one or more kinds of international business internationalization or methods, which include exports and imports of goods and services, informal strategic alliances and foreign investments.

Keywords: globalization, economic and business cooperation, internationalization of business competition, technological modes, TNC.

УДК 339.137.2

Варшавська Н. Г.

Донецький національний університет (м. Вінниця)

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Досліджено теоретичні підходи до визначення міжнародної конкурентоспроможності. Розглянуто детермінанти та наявні методології дослідження міжнародної конкурентоспроможності, які постійно піддаються змінам у зв'язку з еволюцією глобального навколишнього середовища.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, детермінанти конкурентоспроможності, IMD, індекс конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку бізнесу конкуренція стала глобальним явищем. В умовах господарювання вона є невід'ємною складовою як на мікрорівні (рівень підприємства), так і в міжнародному масштабі. У зв'язку з постійними та різкими змінами в економічному та соціальному середовищі конкурентна боротьба постійно загострюється. Конкурують товаровиробники, галузі, країни. Це призводить до виникнення такого поняття, як конкурентоспроможність.

Здатність конкурувати – це критерій, за яким визначають ефективність будь-якого суб'єкта. Така ефективність досягається за рахунок наявних конкурентних переваг. Сучасні технології виробництва, наукові інновації, інвестиції – фактори, які забезпечують та формують конкурентоспроможність як окремої галузі, так і країни в цілому.

Конкурентоспроможність економіки, методи її визначення постійно перебувають у центрі уваги науковців усього світу, оскільки адекватна оцінка сучасного стану конкурентоспроможності суттєво позначається на формуванні відповідної стратегії держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження міжнародної конкурентоспроможності займалися та займаються багато науковців. Серед них: М. Портер, Е. Вогель, Е. Ворнер, М. Познер, Л.Л. Антонюк, Т.В. Орехова, А.М. Поручник, В.І. Чужиков, Д.Г. Лук'яненко, Т.М. Циганкова, А.С. Філіпенко, Н.М. Левченко, Г.М. Гришин, М.П. Сологуб, Н.С. Скопенко, І.С. Брикова. Проте відмінною рисою сучасного міжнародного бізнес-середовища є його мінливість, яка підкріплюється постійними змінами у геополітиці та міжнародних відносинах між країнами. Тому дослідження системи міжнародної конкурентоспроможності та її детермінант залишається завжди актуальним.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів конкуренції та конкурентоспроможності, систематизації наявних детермінант та методик визначення міжнародної конкурентоспроможності економіки на міжнародному рівні станом на 2015 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція (від лат. *concurrere* – зіштовхуватися, конкурувати) – боротьба, суперництво в будь-якій галузі.

Закон України визначає економічну конкуренцію як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, унаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість обирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку [1].

На думку М. Портера, конкуренція має ґрунтуватися на всебічному розумінні структури галузі

та процесів її зміни. Суть конкуренції виражається через п'ять сил: загрозу появи конкурентів, загрозу появи товарів-замінників, здатність постачальників комплектуючих виробів торгуватися, здатність покупців торгуватися, суперництво вже наявних конкурентів між собою. Саме у той час конкуренція як явище набула міжнародної та глобальної значущості [5, с. 52–53].

На сьогоднішній день конкуренція та конкурентоспроможність є одними з найважливіших характеристик сучасного бізнес-середовища. Так, Л.Л. Антонюк характеризує конкурентоспроможність як володіння суб'єктом певними властивостями, які дають йому можливість розвиватися на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі. Визначається, що важливою ознакою конкурентоспроможності країни є також здатність її суб'єктів оперативно реагувати на зміни у світовому попиті та структурі виробництва [2, с. 104].

Я. Базилюк визначає конкурентоспроможність як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного господарства, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [3, с. 130].

З вищевказаних визначень видно, що конкурентоспроможність – це явище складне та багатогранне. Традиційно його розглядають як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами положення країни або її виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. Такою ж багатогранною є проблема методології конкурентоспроможності.

Досліджуючи конкурентоспроможність, необхідно розглядати дану категорію на всіх рівнях, де вона має місце. Сформувавши автором рис. 1 дозволяє побачити рівні конкурентоспроможності та їхній взаємозв'язок. Очевидно, що сутність дослідження конкурентоспроможності впливає з ідентифікації позицій підприємства (галузі, країни) у конкурентному середовищі.

Конкурентоспроможність як багаторівневий фактор вимагає необхідності поєднання інформації, яка надходить із зовнішнього та внутрішнього середовищ. Зовнішнє середовище характеризується мінливістю, складністю. Внутрішнє середовище підприємства також є варіативним, оскільки піддається змінам зовнішнього [4, с. 48].

Більш детально розглянемо четвертий рівень: конкурентоспроможність країни на міжнародній арені. Для оцінки міжнародної конкурентоспроможності застосовують кількісні (*hard data*) та якісні (*survey data*) методи. Кількісні методи опираються на використання математичної та статистичної інформації, а якісні методи використовують соціологічні та експертні показники.

Одним із головних рейтингів, в якому відображається реальний стан конкурентоспроможності країни, є IMD World Competitiveness Yearbook. Дослідники провідної бізнес-школи IMD-Lausanne (Швейцарія) з 1989 р. щорічно публікують та оцінюють країни за понад 320 критеріями. В останні роки методологія дослідження конкурентоспроможності постійно допрацьовувалася, ураховуючи еволюцію глобального навколишнього середовища. Так, у 2015 р. кількість цих критеріїв сягнула 342, які були згруповані у чотири підгрупи (табл. 1) [7].

Обчислення рейтингу відбувається на основі даних, які експерти IMD отримують від міжнародних і національних статистичних комітетів, іншу частину інформації збирають шляхом опитування [7].

У 2007 р. Україна вперше потрапила до щорічного рейтингу World Competitiveness Yearbook. Згідно з цими звітами, говорити про позитивну динаміку та про якісні показники в економіці країни неможливо (рис. 2) [8].

З рис. 2 та досліджень експертів IMD видно, що Україна – країна, яка стрімко втрачає свої позиції як гравець на світовому ринку. Хоча однією з головних причин такого падіння є збройний конфлікт на Донбасі та анексія Криму, унаслідок чого було втрачено частину території з великою кількістю потужних підприємств. Однак таке падіння також зумовлене щорічним старінням матеріально-технічної бази, відсутністю модернізації та інновацій у виробництві, тотальною корупцією, відсутністю інвесторів та високим рівнем інфляції. Великою проблемою української економіки є низька економічна диверсифікація та економічна вразливість до зовнішніх шоків. Держава суттєво відстає за рівнем ВВП на душу населення від світових лідерів.

Ще одним важливим комплексним аналізом детермінант конкурентоспроможності в умовах глобальної конкуренції є дослідження Європейської комісії Second Report on Economic and

Social Cohesion; A Study on the Factors of Regional Competitiveness. Останні здійснили величезний та детальний аналіз теоретичних основ конкурентоспроможності регіонів. Виділили три основних фактори: інфраструктура та доступність, людський капітал, виробниче середовище. Ці фактори були поділені на ряд критеріїв, відповідно до яких і здійснюється аналіз: освітні можливості, розвиненість авто-, авіа- та залізничних

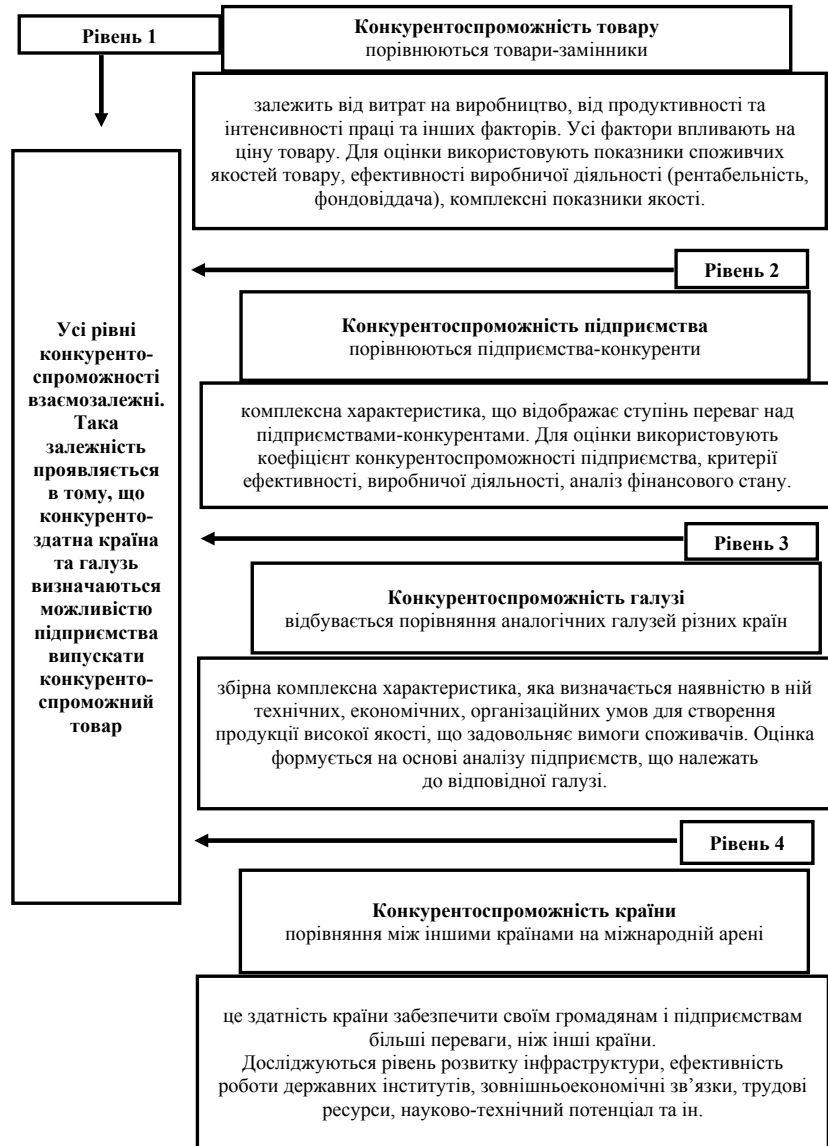


Рис. 1. Конкурентоспроможність як багаторівневий фактор

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності за методикою IMD

ФАКТОРИ	Економічне зростання	Ефективність управління	Ефективність бізнес-середовища	Інфраструктура
	84 критерії	71 критерій	68 критеріїв	116 критеріїв
КРИТЕРІЇ	Макроекономічна оцінка вітчизняної економіки: - внутрішня економіка; - міжнародна торгівля; - міжнародне інвестування; - зайнятість; - ціни.	Ступінь, в якому політика уряду сприяє конкурентоспроможності: - державні фінанси; - фінансова політика; - інституційна структура; - бізнес-законодавства; - соціальна структура.	Ступінь, в якому національні умови стимулюють підприємства до прибутковості, платоспроможності, інноваційної діяльності: - продуктивність; - ринок праці; - фінанси; - практика менеджменту; - традиції та звички.	Ступінь, в якому основні технологічні, наукові, людські ресурси задовольняють бізнес: - базова інфраструктура; - технологічна інфраструктура; - інфраструктура знань; - охорона здоров'я та навколишнього середовища; - освіта.

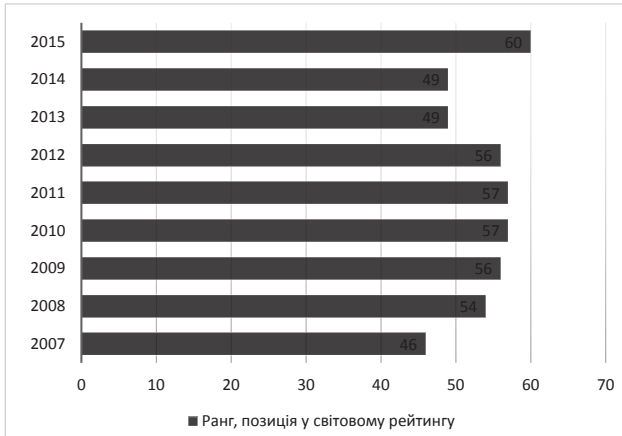


Рис. 2. Позиція України у світовому рейтингу World Competitiveness Yearbook (2007–2015 рр.)

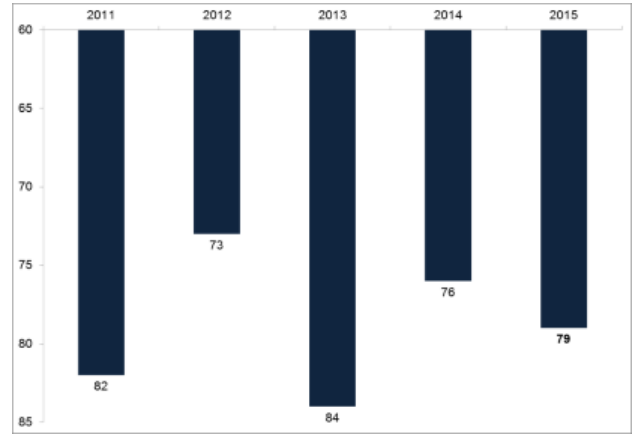


Рис. 3. Позиція України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ (2011–2015 рр.)

шляхів, умови життя, природне середовище, міграція високоосвіченого населення, компетенції, співвідношення основних сфер виробництва, структура зовнішньої торгівлі, забезпеченість виробничими ресурсами та ін.

Методика Second Report on Economic and Social Cohesion визначає детермінантами конкурентоспроможності регіону рівень зайнятості та продуктивність праці, співвідношення рівнів зайнятості у різних секторах промисловості, тенденції демографічного розвитку, обсягу прямих іноземних інвестицій, обсягу інвестицій у НДДКР.

Не менш важливим є показник міжнародної конкурентоспроможності, який щорічно представляє Всесвітній економічний форум (ВЕФ). До рейтингу входять більш ніж 140 країн, а конкурентною перевагою вважається фактор, за яким країна посідає 50-е місце і вище у рейтингу. Індекс конкурентоспроможності визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі. Він формується з урахуванням 114 показників (2/3 – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація) [6].

Починаючи з 1971 р. складаються рейтинги конкурентоспроможності країн, які представляються на ВЕФ. Методологія визначення конкурентоспроможності змінювалась протягом років. У 2000 р. Дж. Саш запропонував використання індексу конкурентоспроможності росту (Growth Competitiveness Index – GCI), що базується на теорії економічного зростання.

Також визначення методології конкурентоспроможності продовжив М. Портер, який запропонував індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index – BCI). Даний індекс базується на дослідженні мікроекономічних аспектів у тій чи іншій країні.

Так, за даними ВЕФ 2015 р., Україна втратила три позиції і спустилася до 79-го місця серед 140 країн світу [6].

Показник конкурентоспроможності України знизився на 0,11 – з 4,14 до 4,03. Україна знаходиться поряд із Гватемалою та Таджикистаном.

Значно погіршилися показники макроекономічного середовища. Таке погіршення зумовлене насамперед інфляцією (134-е місце) – мінус 59 місць за цим показником. Інфляція була зумовлена зниженням довіри до національної валюти, наслідком чого стала масова скупка долару.

Україна втратила 44 позиції за показниками державного боргу. У 2015 р. спостерігається зрос-

тання обсягу державного боргу, а також погіршення сальдо державного бюджету.

Також спостерігаються погіршення показників розвитку фінансового ринку через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

Позитивна динаміка спостерігається за показниками у вищій освіті (Україна піднялася на сім позицій і зайняла 34-е місце зі 140 країн світу), за показниками якості (45-е місце), за практикою наймання та звільнення (47-е місце) та за залежністю оплати праці від продуктивності (14-е місце), 29-е місце в рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів. Вищенаведені показники є конкурентними перевагами України як гравця на міжнародній арені.

Методика визначення конкурентоспроможності досить складна і піддається постійним змінам. Вона містить у собі дуже велику кількість факторів, важливої статистичної інформації, за якими проводиться аналіз окремо взятої країни. Кожна організація має свою суб'єктивну думку, свої детермінанти, і доволі часто рейтинги країн несуттєво, але все ж таки відрізняються. Тим більше що кожен із факторів впливає на індекс конкурентоспроможності долею сотих, тому іноді загальна картина може бути дещо деформована.

Висновки. Проблема методології оцінювання міжнародної конкурентоспроможності є багатоаспектною та полягає в ідентифікації країни, галузі, підприємства у конкурентному середовищі. Даючи оцінку, ми насамперед ставимо перед собою наступні завдання:

- вивчення властивостей та стану усіх складових економіки країни;
- комплексне обґрунтування конкурентної стратегії та політики поведінки країни на внутрішніх та зовнішніх ринках;
- установлення орієнтирів для контролю та регулювання результативності економічної системи;
- визначення потенційних можливостей розвитку галузей економіки країни, а також визначення шляхів для підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Отже, можна визначити, що конкуренція – невід'ємне явище сучасного бізнес-середовища, що спонукає підприємства, галузі, країни бути конкурентоспроможними гравцями на ринку. Міжнародна конкурентоспроможність сьогодні визначає

роль, місце та майбутнє країни. Вона відображає рівень добробуту кожного громадянина та ступінь забезпеченості країни сучасними інноваціями, технологіями, рівнем розвитку науки, інфраструктури, міцність фінансової системи. Тому до позитивних, якісних змін, які покращать рівень конкурентоспроможності України, можна віднести: інвестування в інновації, науку та високі тех-

нології й залучення їх у вітчизняне виробництво; раціональне використання міжнародних запозичень, які використовуються лише на поточне споживання, та перенаправлення їх на розвиток економіки; боротьба з корупцією.

Такі заходи зможуть покращати рівень не лише міжнародної конкурентоспроможності, а й загальний добробут населення.

Список літератури:

1. Закон України про економічну конкуренцію від 11 січня 2001 р. № 2210-III (текст із змін, станом на 28 грудня 2015 р.)
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004, 104 с.
3. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : [монографія] / Я.Б. Базилюк. – К., 2002. – 130 с.
4. Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н.С. Педченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4(11). – С. 48.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения. – 1993. – С. 52–53.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/methodology.pdf>
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>

Варшавська Н. Г.

Донецкий национальный университет (г. Винница)

ДЕТЕРМИНАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Резюме

Исследованы теоретические подходы к определению международной конкурентоспособности. Рассмотрены детерминанты и имеющиеся методологии исследования международной конкурентоспособности, которые постоянно подвергаются изменениям в связи с эволюцией глобальной окружающей среды.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, детерминанты конкурентоспособности, IMD, индекс конкурентоспособности.

Varshavska N. H.

Donetsk National University (Vinnitsa)

THE DETERMINANTS OF THE FORMATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

In the article the theoretical approaches to the definition of international competitiveness. It's examined the determinants and the existing methodology of the study of international competitiveness, which are constantly subject to change in connection with the evolution of the global environment.

Keywords: competition, competitiveness, determinants of competitiveness, the IMD competitiveness index.

УДК 338.48

Горіна Г. О.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ КРАЇН ЄС

Проаналізовано динаміку міжнародних туристичних прибуттів у країни ЄС. Досліджено вплив ринку туристичних послуг країн ЄС на соціально-економічний розвиток на підставі аналізу загальної кількості зайнятого населення в туристичній галузі, загального внеску туризму до ВВП та об'ємів капітальних інвестицій у туристичну галузь у країнах ЄС. Розглянуто стратегічні напрями розвитку туризму в країнах ЄС.
Ключові слова: туризм, ринок туристичних послуг, туристичний сектор, країни ЄС.

Постановка проблеми. Туристична галузь відіграє важливу роль у світовій економіці та економіці країн Європейського Союзу (ЄС), залишаючись стійкою протягом фінансової кризи та демонструючи швидкі темпи післякризового відновлення. Туристичний сектор посідає третє місце за соціально-економічною активністю в ЄС та робить важливий внесок у ВВП та зайнятість населення країн Євросоюзу. Європейські країни займають лідируючі місця серед туристичних дестинацій та є найпривабливішими туристичними напрямками. Туризм сприяє розвитку європейських регіонів, допомагає зберегти і зміцнити культурну і природну спадщину, він розглядається не тільки як сектор, що забезпечує значну частку робочих місць, зростання і соціально-економічну єдність, але і в якості основного фактора, що сприяє економічному відновленню держав – членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу ринку туристичних послуг країн ЄС на соціально-економічний розвиток об'єднання знайшли своє відображення в багатьох статистичних та аналітичних звітах Європейського Парламенту: «Туризм і Європейський Союз: останні тенденції та політика розвитку» [1], «Туризм в економіці країн ЄС» [2], «Європейський союз та туризм: проблеми та відповідні заходи» [3]; Усесвітньої туристичної організації «Міжнародні тенденції туризму в державах – членах ЄС-28: поточна ситуація і прогнози на 2020–2025–2030 рр.» [4]; Європейської комісії «Уподобання європейців у туризмі» [5], «Європейський туризм майбутнього» [6]. У зазначених документах порушується широке коло питань сучасного розвитку туризму в країнах – членах ЄС, надається статистична та методологічна бази для діагностики прогнозного розвитку туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень дослідження сучасних аспектів соціально-економічного розвитку ринку туристичних послуг країн ЄС у зарубіжних виданнях, зазначені питання майже не досліджуються вітчизняними науковцями або носять фрагментарний характер. Дослідження практики функціонування та регулювання європейського туристичного ринку сприятиме застосуванню передового досвіду для розбудови національної туристичної галузі.

Мета статті полягає у діагностиці впливу ринку туристичних послуг країн ЄС на соціально-економічний розвиток об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний туристичний ринок країн ЄС зазнав значних змін, які стосуються профілю і поведінки споживачів. Так, у демографічному плані туристи в ЄС старше, ніж у попередньому десятилітті. Гео-

графічно все більша кількість туристів, які подорожують до ЄС, прибувають із країн, що розвиваються, разом із тим внутрішні ринки ЄС, як і раніше, забезпечують найбільшу частку туристів.

У глобальному вимірі європейський ринок туристичних послуг не є швидкозростаючим регіоном, і його частка на світовому ринку з точки зору міжнародних туристських прибуттів і надходжень скорочується. Разом із тим Європа є самим відвідуваним регіоном світу – кількість міжнародних туристських прибуттів у 2014 р. дорівнювала 588 млн. осіб, з них 457 млн. припадає на країни ЄС (рис. 1).

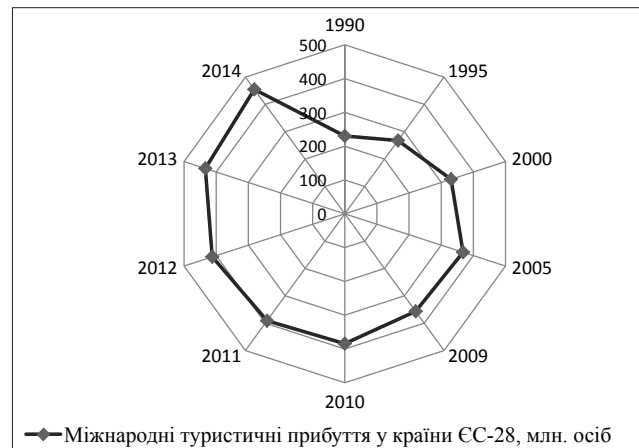


Рис. 1. Міжнародні туристичні прибуття в країни ЄС, млн. осіб

Джерело: побудовано за даними [7; 8]

У 2013 р. із 433 млн. міжнародних туристських прибуттів 165 млн. належало Західній Європі, 152 млн. – Південно-Середземноморській Європі, 63 млн. – Північній Європі і 52 млн. туристів відвідало Центральну і Східну Європу. Середньорічне зростання кількості туристичних прибуттів у країни ЄС становило близько 3% за 2005–2014 рр. П'ять держав – членів ЄС входять у Топ-10 пунктів призначення туристів по всьому світу: Франція (83,7 млн. осіб; перша позиція рейтингу), Іспанія (65,0 млн. осіб; третя позиція), Італія (48,6 млн. осіб; п'ята позиція), Німеччина (33,0 млн. осіб; сьома позиція) і Сполучене Королівство (32,6 млн. осіб; восьма позиція рейтингу).

Загальна кількість зайнятого населення в туристичній галузі в країнах ЄС за період 2005–2014 рр. поступово скорочувалась, демонструючи від'ємну тенденцію – зменшення відбулося на 6,8% (1 805,6 млн. осіб). Так, кількість працюючого населення в туристичній галузі становила у 2014 р. 24 693,9 млн. осіб у порівнянні

з 26 367,4 млн. у 2005 р. Разом із тим, за прогнозами Всесвітньої ради з туризму та подорожей до 2026 р. кількість зайнятого в туристичному секторі населення повільно збільшуватиметься та становитиме 28 866,8 млн. осіб. Середньорічний темп зростання у період 2015–2026 рр. становитиме 1,3% (рис. 2).

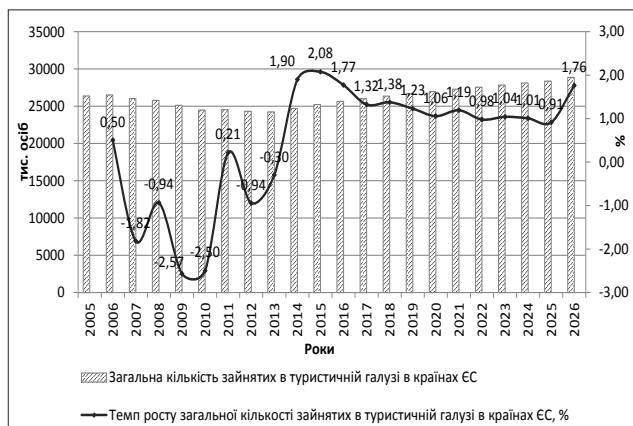


Рис. 2. Динаміка та прогноз загальної кількості зайнятого населення в туристичній галузі в країнах ЄС, тис. осіб, 2005-2026 рр.

Джерело: побудовано за даними [9]

Індустрія туризму також відіграє важливу роль у зайнятості жінок. Так, рівень участі жінок у туристичній галузі країн ЄС у 2013 р. складав 56% та був вище, ніж в економіці ЄС у цілому (46%). Зайнятість жіночого населення була особливо високою серед туристичних агенцій та туроператорів, дещо нижчою – у секторі розміщення та харчування [1, с. 6].

Проте висока частка робочих місць у сфері туризму характеризується сезонністю, неповною зайнятстю, є низькооплачуваною та некваліфікованою. У 2013 р. одна третина робочих місць у секторі розміщення та харчування була сезонною. Усі ці фактори сприяють швидкій плинності кадрів [2, с. 1].

У 2014 р. найвища кількість зайнято населення в туристичній галузі серед країн ЄС спостерігалась у Німеччині – 4 982 тис. осіб (20,1% від загальної кількості зайнятих у туристичній галузі ЄС), Великобританії – 4 228 тис. осіб (17,1%), Франції – 2 714,1 тис. осіб (10,9%), Іспанії – 2 652,6 тис. осіб (10,7%) та Італії – 2 553 тис. осіб (10,3%) (табл. 1). Найнижча кількість працю-

ючих у туристичній галузі припадала на Люксембург – 14,3 тис. осіб (0,05%).

Переважна більшість країн ЄС демонструє зменшення частки працюючого населення в туристичній галузі за період 2005–2014 рр. Так, найбільше зниження припадає на країни Східної Європи: Болгарію – 46,7%, Литву – 34,7% та Румунію – 26,9%. Позитивним приростом відзначились Мальта – 34,5%, Люксембург – 30,1%, Словаччина – 29,9%, Ірландія – 25,5%, Швеція – 22,1%. За оптимістичним прогнозом Всесвітньої ради з туризму та подорожей, спостерігатиметься стійка позитивна тенденція збільшення зайнятого населення в туристичній галузі в державах – членах ЄС, винятком буде Естонія з позитивним приростом у 1,67%.

Хвилеподібна тенденція з почерговим збільшенням/зменшенням об'ємів надходжень від туристичної галузі до ВВП спостерігалась протягом 2005–2014 рр. За аналізований період внесок від туризму до ВВП зменшився на 1,4% (25,4 млрд. дол. США) та у 2014 р. становив 1 787,43 млрд. дол. США. Разом із тим позитивний прогноз до 2026 р. надає Всесвітня рада з туризму та подорожей. Так, середньорічне збільшення внеску туристичного сектора до ВВП країн ЄС становитиме 2,5% та досягне 24 12,26 млрд. дол. США, збільшившись на 571,1 млрд. дол. США (рис. 3).

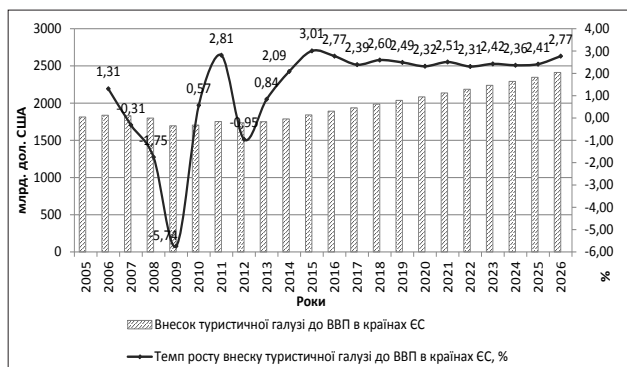


Рис. 3. Динаміка та прогноз загального внеску туристичної галузі до ВВП у країнах ЄС, млрд. дол. США, 2005–2026 рр.

Джерело: побудовано за даними [9]

У 2014 р. найвищі об'єми внеску туристичної галузі до ВВП країни серед країн ЄС спостерігались у Німеччині – 343,4 млрд. дол. США (19,2% від загальних надходжень), Великобританії –

Таблиця 1

Топ-10 країн ЄС за загальною кількістю зайнятого населення в туристичній галузі в 2014 р., тис. осіб

Рейтинг	Країна	2005	2010	2013	2014	Темп росту до 2005 р.	2015	2020	2025	Темп росту до 2014 р.
1	Німеччина	5298,4	5097,8	4955,1	4982,0	-5,97	5065,6	5270,2	5342,1	7,23
2	Великобританія	3946,6	3676,6	4098,5	4228,0	7,13	4313,7	4701,4	4936,5	16,76
3	Франція	2745,1	2697,5	2734,7	2714,1	-1,13	2766,3	2904,2	3126,2	15,18
4	Іспанія	3223,4	2763,1	2596,3	2652,6	-17,71	2746,6	2863,5	2994,9	12,90
5	Італія	2727,3	2536,5	2507,7	2553,0	-6,39	2588,5	2808,1	3035,8	18,91
6	Португалія	831,7	850,6	775,3	831,6	-0,01	858,2	916,3	960,4	15,49
7	Нідерланди	892,5	749,6	690,5	709,0	-20,56	712,3	780,5	777,3	9,63
8	Греція	855,2	785,6	661,9	699,9	-18,16	727,1	836,3	951,2	35,91
9	Польща	670,2	689,7	690,7	669,6	-0,09	673,3	730,7	810,4	21,03
10	Австрія	665,2	608,8	603,2	622,6	-6,39	630,2	688,5	741,0	19,01

Джерело: побудовано за даними [9]

309,7 млрд. (17,3%), Франції – 254,8 млрд. (14,2), Італії – 216,6 млрд. (12,1) та Іспанії – 214,4 млрд. дол. США (11,9%) (табл. 2). Найнижчі об'єми надходжень серед країн ЄС-28 зафіксовані на Мальті, у Латвії, Люксембурзі – по 2,8 млрд. дол. США (0,16%) та Литві – 2,2 млрд. дол. США (0,12%).

За прогнозами, до 2025 р. об'єми загального внеску туристичної галузі до ВВП збільшаться в усіх країнах ЄС. Найбільший приріст відбудеться у Люксембурзі – 59,4%, Кіпрі – 59,2%, Латвії – 58,4%, Польщі – 56,7%. Разом із тим рейтинг країн ЄС щодо фактичного внеску до ВВП у 2025 р. не зміниться – його очолюватимуть Великобританія (435,6 млрд. дол. США),

Німеччина (418,9 млрд.), Франція (328,2 млрд.), Іспанія (274,2 млрд.) та Італія (260,4 млрд. дол. США). Найнижчі позиції рейтингу збережуть Латвія – 4,5 млрд. дол. США, Люксембург – 4,5 млрд., Мальта – 4,1 млрд., Литва – 3,3 млрд. дол. США.

Період 2005–2014 рр. характеризується нестабільними об'ємами капітальних інвестицій у туристичну галузь у країнах ЄС. Визначальною рисою є постійне коливання інвестиційної активності. Так, найбільший приріст капітальних інвестицій аналізованого періоду зафіксовано в 2008 р. – 9,25%, тоді як найстрімкіше падіння в 2009 р. – 6,25%. Загальна тенденція є позитивною – середньорічний темп росту складає 0,4%. За звітний період приріст капітальних інвестицій у туристичну галузь у країнах ЄС склав 3,4% – 5,87 млрд. дол. США (рис. 4).

За прогнозними даними, до 2026 р. об'єм капітальних інвестицій у туристичну галузь у країнах ЄС збільшиться на 43,6% та досягне 452 млрд. дол. США, що на 76,6 млрд. більше, ніж у 2014 р.

Серед держав ЄС-28 у 2014 р. найбільші об'єми капітальних інвестицій у туристичну галузь належали Франції – 41,2 млрд. дол. США (23,4% від загальних об'ємів), Німеччині – 32,3 млрд. (18,4%), Великобританії – 21,4 млрд. (12,2%), Іспанії – 17,9 млрд. (10,2%) та Італії – 12,1 млрд. дол. США (6,9%) (табл. 3).

Найнижчий рівень інвестицій у туристичну галузь спостерігається у Литві – 0,26 млрд. дол. США (0,15%) та на Мальті – 0,22 млрд. дол. США (0,12%). У 2025 р. перші позиції рейтингу країн ЄС за об'ємами капітальних інвестицій у туристичну галузь не зміняться, його очолюють Фран-

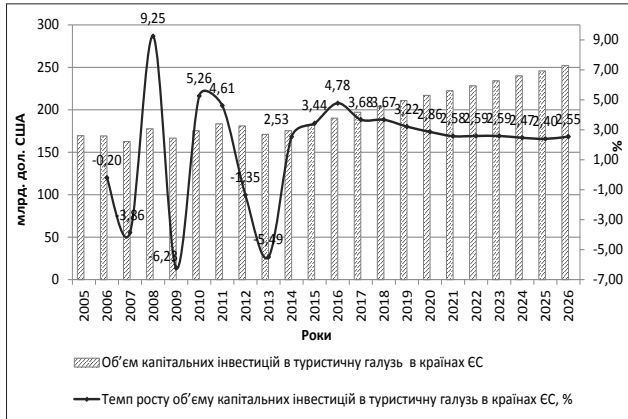


Рис. 4. Динаміка та прогноз об'ємів капітальних інвестицій у туристичну галузь у країнах ЄС, млрд. дол. США, 2005–2026 рр.

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 2
Топ-10 країн ЄС за об'ємами загального внеску туристичної галузі до ВВП у 2014 р., млрд. дол. США

Рейтинг	Країна	2005	2010	2012	2013	2014	Темп росту до 2005 р.	2015	2020	2025	Темп росту до 2014 р.
1	Німеччина	346,7	333,2	342,1	340,5	343,5	-0,9	351,8	385,2	418,9	22,0
2	Великобританія	311,6	270,0	289,8	300,6	309,8	-0,6	322,0	380,4	435,6	40,6
3	Франція	244,0	240,9	250,6	254,6	254,8	4,4	262,5	289,4	328,2	28,8
4	Італія	249,5	221,2	217,4	212,9	216,7	-13,2	220,3	239,8	260,4	20,2
5	Іспанія	223,6	211,3	210,8	209,2	214,4	-4,1	223,0	247,6	274,2	27,9
6	Австрія	60,4	56,8	57,6	58,0	59,3	-1,9	60,3	71,2	80,9	36,5
7	Швеція	42,7	48,5	49,2	51,2	53,8	25,8	56,3	66,6	78,4	45,9
8	Нідерланди	56,3	47,1	44,6	46,5	48,6	-13,6	49,6	58,0	63,2	29,9
9	Греція	44,7	42,9	35,6	36,9	39,1	-12,6	40,3	47,4	58,2	49,1
10	Португалія	31,9	34,4	34,5	34,5	36,4	14,1	37,2	41,0	44,8	23,1

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 3
Топ-10 країн ЄС за об'ємами капітальних інвестицій у туристичну галузь у 2014 р., млрд. дол. США

Рейтинг	Країна	2005	2010	2012	2013	2014	Темп росту до 2005 р.	2015	2020	2025	Темп росту до 2014 р.
1	Франція	26,10	36,98	41,60	41,34	41,23	57,95	42,25	49,60	54,29	31,69
2	Німеччина	19,20	33,02	33,15	30,33	32,38	68,58	33,20	39,09	44,32	36,89
3	Великобританія	23,92	16,73	20,86	21,44	21,42	-10,45	22,72	29,06	32,40	51,26
4	Іспанія	30,38	20,32	18,75	18,11	17,94	-40,94	18,62	22,19	26,15	45,71
5	Італія	17,58	16,55	14,07	10,94	12,19	-30,65	12,24	13,84	14,90	22,18
6	Ірландія	4,66	6,94	6,75	6,25	6,50	39,40	6,59	7,58	8,68	33,51
7	Нідерланди	4,29	4,46	4,48	4,39	4,60	7,36	4,79	5,95	7,05	53,28
8	Австрія	6,27	3,73	3,93	3,77	4,10	-34,58	4,32	5,33	5,95	45,01
9	Польща	2,77	3,10	3,52	3,58	3,90	40,55	3,97	4,76	6,28	61,07
10	Греція	8,16	6,52	4,30	3,84	3,67	-55,10	3,80	4,77	5,92	61,48

Джерело: побудовано за даними [9]

ція – 54,29 млрд. дол. США (17,1% від загальних об'ємів капітальних інвестицій у туристичну галузь країн ЄС), Німеччина – 44,32 млрд. (13,5%), Великобританія 32,4 млрд. (9,2%), Іспанія – 26,1 млрд. (7,5%) та Італія – 14,9 млрд. дол. США (4,9%).

Усвідомлюючи важливість індустрії туризму та її внеску в соціально-економічний розвиток країн-членів, ЄС ухвалив широке коло заходів у галузі туризму. Однак оскільки договори ЄС виключають будь-яку гармонізацію законів у галузі туризму і дозволяють лише підтримку, координування або доповнювання дій держав-членів, політика ЄС у туристичній галузі є досить обмеженою та складається в основному з надання фінансової підтримки або забезпечення законодавчої підтримки за допомогою інших політик ЄС.

Стратегія розвитку туризму в ЄС була прийнята Комісією ЄС у 2010 р. та повинна бути реалізована спільно Комісією, державами-членами та їхніми регіонами, а також представниками галузі. Усі ці дії повинні доповнювати дії держав-членів і регіонів, допомагаючи вирішувати проблеми, з якими стикаються в індустрії туризму. Цей стратегічний документ визначив чотири пріоритетні напрями діяльності [4, с. 12]:

- стимулювання конкурентоспроможності європейського туристичного сектору. Передбачає розробку інновацій та використання інформаційних та комунікаційних технологій, підвищення кваліфікації і сприяння розширенню туристичного сезону (наприклад, шляхом координації шкільних канікул);

- сприяння розвитку стійкого, відповідального та якісного туризму. Передбачає моніторинг

сталого управління туристичними DESTИНАЦІЯМИ та захист туристичної спадщини країн ЄС, зміцнення співпраці ЄС із країнами, що розвиваються, і країнами Середземномор'я;

- закріплення іміджу і профілю країн ЄС як сукупності сталих і високих стандартів якості туристичної галузі. Передбачає створення туристичного бренду в Європі, який дозволить суттєво вирізнитися в порівнянні з іншими міжнародними туристичними напрямками;

- максимальне використання потенціалу фінансових стратегій та інструментів для розвитку туризму в країнах ЄС. Передбачає забезпечення інтегрування туризму до інших політик ЄС і максимальне використання потенціалу інструментів і програм фінансової підтримки ЄС на користь туризму.

Висновки. Проведене дослідження розвитку ринку туристичних послуг країн ЄС дає змогу зробити висновок про його істотний вплив на соціально-економічний стан об'єднання за рахунок значного внеску до ВВП країн ЄС – 1 787,43 млрд. дол. США, забезпечення високої кількості зайнятого населення в туристичній галузі – 24 693,9 тис. осіб, залучення капітальних інвестицій у туристичну галузь – 175,4 млрд. дол. США станом на 2014 р. За прогнозними оцінками, вплив туризму на соціально-економічні показники розвитку поступово збільшуватиметься в усіх країнах – членах ЄС. Визначаючи вагомість туристичної галузі та її внесок у соціально-економічний розвиток країн – членів у ЄС, запроваджено широке коло заходів щодо стимулювання, підтримки та забезпечення конкурентоспроможного та сталого розвитку туризму.

Список літератури:

1. Tourism and the European Union Recent trends and policy developments [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_IDA\(2015\)568343](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_IDA(2015)568343)
2. Tourism in the EU economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ethinktank.eu/2014/07/07/tourism-in-the-eu-economy/>.
3. The European Union and tourism: challenges and policy responses [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2014/140749/LDM_BRI\(2014\)140749_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2014/140749/LDM_BRI(2014)140749_REV1_EN.pdf).
4. International tourism trends in EU-28 member states. Current situation and forecasts for 2020–2025–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/vto/documents?name_list=All&field_type_tid=9040&field_year_value=All&items_per_page=10&=Apply.
5. Preferences of Europeans towards tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_414_en.pdf.
6. European Tourism of the Future [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=7174.
7. UNWTO Tourism Highlights, 2005 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284411900>.
8. UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284416899>.
9. The World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.

Горина А. А.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ СТРАН ЕС

Резюме

Проанализирована динамика международных туристических прибытий в страны ЕС. Исследовано влияние рынка туристических услуг стран ЕС на социально-экономическое развитие на основе анализа общего количества занятого населения в туристической отрасли, общего вклада туристической отрасли в ВВП и объемов капитальных инвестиций в туристическую отрасль в странах ЕС. Рассмотрены стратегические направления развития туризма в странах ЕС.

Ключевые слова: туризм, рынок туристических услуг, туристический сектор, страны ЕС.

Horina H. O.Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky**SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT ASPECTS
OF TOURIST SERVICES MARKET OF THE EU MEMBER STATES****Summary**

The dynamics of international tourist arrivals in the EU are analyzed. The influence of EU member states market of tourist services in the socio-economic development based on the analysis of the total number of employed people in the tourism industry, the overall contribution of the tourism sector in the GDP and the volume of capital investments in the tourism industry in the EU are investigated. The strategic directions of development of tourism in the EU are considered.

Keywords: tourism, tourism market, tourism industry, EU countries.

УДК 339.727.2(4-11+4-191.2):339.92:061.1ЄС

Ємельянова Л. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ
В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

Проаналізовано показники рівня розвитку фондового ринку, а також притоку та нагромадження іноземних інвестицій у країнах Центральної та Східної Європи до та після вступу в ЄС. Визначено роль євроінтеграційних процесів у розвитку фондових ринків та залученні іноземних інвестицій.

Ключові слова: фондовий ринок, євроінтеграція, капіталізація фондового ринку, обсяг торгів, іноземні інвестиції.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвиток фондового ринку як одного з найважливіших елементів економічної системи країн з ринковою економікою залежить від низки чинників як суто економічного, так й інституційного характеру. При цьому слід зазначити, що роль останніх є досить вагомою та часто визначальною. Сприятливе інституційне середовище передбачає існування прозорого та конкурентного ринку, відсутність корупції, підтримання довіри людей до держави, права та фінансового ринку. Належне інституційне середовище асоціюється також із забезпеченням відповідного захисту прав власності та нижчим рівнем ризиків, зокрема політичних, що, своєю чергою, має безпосередній вплив на притік інвестицій. Дотримання саме цих цінностей та правил поведінки є невід'ємною складовою євроінтеграційних процесів, важливим аспектом для країни як на стадії підготовки до членства в ЄС, так і для країни, що вже перебуває в європейській спільноті. Питання визначення ролі та вивчення досвіду євроінтеграційних процесів у сусідніх країнах є особливо актуальним для України в контексті необхідності розбудови національного фондового ринку та забезпечення економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню впливу інтеграційних процесів на розвиток фондових ринків присвячено праці таких економістів, як С. Іоргова та Л. Онг [1], Г. Бікерт, К. Херві та К. Ландблед [4], А. Дафтьян [5], М. Газанов та Т. Омей [6], І. Йовіч [7], С. Клессенс, Р. Лі та Й. Зехнер [8], О. Сніжко [9].

На думку С. Іоргової та Л. Онг, перспективва членства в ЄС і, таким чином, участь у Плані дій щодо фінансових послуг (FSAP) та прийняття міжнародних стандартів фінансової звітності стало ключовим каталізатором швидкого покра-

цання стану регулювання фінансового ринку в країнах ЦЄ [1]. У рамках підготовки до вступу в ЄС в багатьох країнах ЦЄ відбулися значні зміни в законодавстві. Упродовж десяти років країни регіону прийняли низку законів та нормативних актів, характерних для розвинутих країн ЄС [2]. Вони гармонізували свою правову систему з нормами ЄС та визнаними на міжнародному рівні стандартами, створили незалежні інститути регулювання [3]. Так, наприклад, Угорщина досягла високого рівня гармонізації законодавства щодо діяльності фінансового сектору та майже повної відповідності регулювання ринку облігацій із нормами ЄС ще до вступу в 2004 р. в ЄС. Проте виконання цих гармонізованих та уніфікованих законів у деяких країнах ЦЄ залишається й досі досить проблемним завданням [1, с. 21]. На думку О. Сніжко, орієнтованість на членство в ЄС є вирішальним каталізатором інтенсифікації фінансового розвитку країн ЦЄ – характер трансформації фінансових систем країн-кандидатів задавався процесом інтеграції до ЄС [9, с. 12].

М. Газанов та Т. Омей вважають, що інтеграційні процеси країн ЦЄ сприяли зростанню зацікавленості іноземних інвесторів у фондових ринках цих країн з точки зору, по-перше, надії на отримання надвисоких прибутків, а по-друге, можливості диверсифікації ризиків [6, с. 2]. Важлива роль фінансової глобалізації в диверсифікації та розподілі ризиків розглядається також у дослідженні І. Йовіча та ін. [7].

Г. Бікерт, К. Херві та К. Ландблед наголошують на збільшенні ефективності інвестиційної діяльності після проведення лібералізації руху капіталу. Крім того, економісти дійшли висновку щодо позитивного впливу фінансової лібералізації як на показники розвитку ринку акцій, так і на покращання інституційного середовища країн [4].

Важливим аспектом євроінтеграційних процесів є також те, що вже під час підготовки до членства в ЄС на ринках багатьох країн ЦСЄ, зокрема в Польщі, Угорщині та Чехії, спостерігалось значне зростання крос-лістингу (подвійного лістингу, чи лістингу лише на міжнародній біржі) у міжнародних фінансових центрах. На думку І. Йовіч, така ситуація може мати негативний вплив на ліквідність інтернаціональних фірм на внутрішньому ринку, оскільки відвертатиме торгівлю від місцевих фондових бірж [7, с. 54]. Проте, на думку С. Клессенса, Р. Лі та Й. Зехнера, у випадку підвищення репутації внутрішнього фондового ринку торгівля акціями національних компаній на фондових біржах інших країн може призвести, навпаки, до збільшення внутрішньої торгівлі [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи наявність прогнаних поглядів на можливі наслідки інтеграційних процесів для національних фондових ринків, вважаємо за необхідне проведення аналізу основних показників рівня розвитку цих ринків до та після вступу країн Центральної та Східної Європи до ЄС.

Мета статті полягає у перевірці гіпотези щодо позитивного впливу євроінтеграційних процесів на рівень розвитку фондового ринку в країнах Центральної та Східної Європи, а також порівнянні досліджуваних країн за рівнем привабливості для залучення іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для порівняння рівня розвитку фондових ринків у країнах Центральної та Східної Європи розглянемо такі важливі показники, як капіталізація фондового ринку, обсяги торгів, а також показники, подані у звітах ЄБРР.

На основі розрахованих середніх щорічних значень показників розвитку фондових ринків країн ЦСЄ до та після вступу в ЄС стає зрозуміло, що євроінтеграційні процеси позитивно вплинули як

на рівень ліквідності (обсяг торгів у % від ВВП), так і на розмір фондових ринків (капіталізація ринку) у переважній більшості досліджуваних країн (табл. 1).

З табл. 1 можемо прослідкувати значне зростання капіталізації фондового ринку після вступу в ЄС у таких країнах, як Польща, Чехія, Словенія та Литва. Ліквідність фондового ринку, своєю чергою, у Польщі в середньому зросла в три рази, у Чехії – в два рази, в Угорщині – приблизно на 4%. За окремими показниками розвитку фондового ринку позитивний ефект від вступу в ЄС спостерігається і в інших країнах регіону.

Додатковим доказом позитивного впливу євроінтеграції країн ЦСЄ на динаміку фондових ринків є показники капіталізації у 2002–2006 рр. (табл. 2). Так, зокрема, у 2004 р. капіталізація фондових ринків майже всіх досліджуваних країн регіону зросла приблизно в два рази порівняно з показниками попереднього року. Так само у всіх без винятку країнах ЦСЄ в 2004 р. спостерігаємо значне порівняно з 2002–2003 рр. зростання показника капіталізації/ВВП.

Прослідкувати рівень наближення розвитку фондових ринків країн ЦСЄ до відповідного рівня розвинутих країн можна також на основі даних, які подаються у звітах ЄБРР і характеризують успішність перехідного процесу в різних секторах економіки постсоціалістичних країн (табл. 3).

Відповідно до звітів ЄБРР, станом на 2010 р. реформування фондових ринків та небанківських фінансових організацій характеризувалося в Польщі, Угорщині, Чехії та Естонії створенням законодавства у сфері регулювання цінних паперів близького до стандартів IOSCO; суттєвими були ліквідність та капіталізація фондового ринку цих країн (що ми і спостерігаємо з табл. 1 та 2); присутні добре функціонуючі небанківські фінансові інститути та ефективно регулювання.

Таблиця 1

Вплив євроінтеграції на рівень розвитку фондового ринку та притік прямих іноземних інвестицій у країнах ЦСЄ

Країна	Капіталізація фондового ринку (% від ВВП)		Обсяги торгів (% від ВВП)		Чистий притік ІІІ (% від ВВП)	
	1999-2003	2004-2012	1999-2003	2004-2012	1999-2003	2004-2012
Польща	16,24	33,71	5,19	14,11	3,40	3,95
Чехія	18,20	26,31	8,00	15,72	8,07	4,09
Угорщина	23,83	24,07	16,81	20,13	5,49	13,84
Словенія	16,15	27,05	3,27	2,35	2,36	1,78
Словаччина	4,89	6,30	2,32	0,26	5,35	3,86
Литва	12,66	19,36	1,70	2,01	3,48	3,55
Естонія	31,87	21,23	4,66	5,42	6,82	10,81
Латвія	7,76	8,55	1,63	0,34	3,41	4,73

Джерело: розраховано автором на основі [15]

Таблиця 2

Капіталізація фондових ринків країн ЦСЄ в 2002–2006 рр.

Країна	Капіталізація (млрд. дол. США)				Капіталізація (% від ВВП)			
	2002	2003	2004	2006	2002	2003	2004	2006
Польща	28,75	37,16	71,10	149,05	14,51	17,14	28,13	43,63
Чехія	15,89	17,66	30,86	48,6	20,26	18,53	27,08	32,76
Угорщина	13,11	16,73	28,71	41,93	19,75	20,03	28,17	37,26
Словенія	4,61	7,13	9,68	15,18	19,91	24,47	28,60	38,98
Словаччина	1,9	2,78	4,4	5,57	5,50	6,06	7,87	8,08
Литва	1,46	3,51	6,46	10,19	10,33	18,86	28,66	33,87
Естонія	2,43	3,79	6,2	5,96	33,20	38,52	51,58	35,50
Латвія	0,71	1,14	1,65	2,7	7,67	10,2	12,03	13,57

Джерело: сформовано автором на основі [10]

У Словаччині, Словенії, Латвії та Литві ситуація була дещо гіршою як за показниками процесу перебудови (табл. 3), так і за показниками ліквідності та розміру ринку (табл. 1, 2). У цих країнах законодавство у сфері регулювання цінних паперів ще не наблизилось до стандартів IOSCO, спостерігалось створення незалежних реєстрів акціонерів, певний захист міноритарних акціонерів, значний випуск цінних паперів приватними підприємствами, проведення розрахунків через розрахункову палату, створення небанківських фінансових організацій (інвестиційних фондів, приватних страхових компаній та пенсійних фондів, лізингових компаній) та відповідної нормативної бази [13]. Подібною була й ситуація в Україні та Росії.

Як ми бачимо, у країнах ЦСЄ простежується прямий зв'язок між якістю інституційного середовища та показниками ліквідності фондових ринків. Відповідно, знаходимо в цьому підтвердження точки зору Р. Ла Порти, який прийшов до висновку, що країни, яким притаманна нижча якість правових норм та забезпечення правопорядку, володіють меншими та більш обмеженими ринками капіталу [17]. Відповідно до досліджень, проведених А. Гані та К. Нгассам [18], Ч.А. Ярті [19], якість інсти-

туційного середовища сильно асоціюється зі зростанням капіталізації фондового ринку. Економісти дійшли висновку, що розвиток якісного інституційного середовища може бути важливим фактором розвитку фондових ринків країн світу.

Погіршення показників у 2014 р. у рівні розвитку фондових ринків торкнулися Польщі та України (табл. 3). Слід зауважити, що підсумкові результати щодо рівня розвитку фондових ринків формуються на 50% на основі групи показників структури ринку та на 50% на основі показників ринкових інституцій (табл. 3). У визначенні рівня розвитку структури ринку враховуються такі критерії, як: завоювання ринку (капіталізація фондового ринку, у % від ВВП; кількість компаній у лістингу; обсяги торгів цінними паперами (акціями та облигаціями), у % від ВВП) (50%) та інфраструктура і ліквідність ринку (індекс державних облигацій; індекс прибутковості) (50%). У визначенні рівня розвитку ринкових інституцій фондових ринків враховується такий критерій, як розвиток адекватного правового та регуляторного середовища (якість законодавства щодо фондового ринку та ефективність цього законодавства) (100%) [14, с. 173].

Таблиця 3

Рівень розвитку фондових ринків у країнах ЦСЄ та пострадянських країнах у 1995–2014 рр.

Країни	Фондові ринки та небанківські фінансові організації			Фондові ринки* (2014)		
	1995	2002	2010	Загальний рівень	Структура ринку**	Ринкові інституції
Країни ЦСЄ						
Польща	3	4-	4	4-↓	Невеликий	невеликий
Словаччина	3	2+	3-	3	Середній	невеликий
Словенія	3	3-	3	3+	Середній	невеликий
Угорщина	3	4-	4	3+	Середній	невеликий
Чехія	3	3	4-	-	-	-
Латвія	2	3	3	3+	Середній	невеликий
Литва	2	3	3+	3	Середній	невеликий
Естонія	2	3+	4-	3	Середній	невеликий
Пострадянські країни						
Україна	2	2	3-	2↓	Значний	середній
Росія	2	2+	3	4-	Невеликий	середній

Примітка: Оцінки показників подаються в балах від 1 до 4+, де 1 характеризує практично повну відсутність процесу перебудови жорстко побудованої планової економіки, а 4+ свідчить про досягнення діючих у промислово розвинутих країнах стандартів ринкової економіки. Для Чехії дані подані за 1995, 2002 та 2006 рр.

* Починаючи з 2011 р. ЄБРР публікує окремі показники для фондових ринків (під назвою «ринки капіталу») та небанківських фінансових організацій.

** Для характеристики розвитку структури ринку та ринкових інституцій сформовано градацію від «значного» до «незначного» рівня. «Значний» – означає значне відставання з проведенням реформ; «незначний» – свідчить про досягнення діючих у промислово розвинутих країнах стандартів.

Джерело: сформовано автором на основі [11–14]

Таблиця 4

Вплив євроінтеграції на нагромадження ПІІ, а також нагромадження та притік портфельних інвестицій в акції в країнах ЦСЄ

Країна	ПІІ (нагромадження у % від ВВП)		Портфельні інвестиції в акції (нагромадження у % від ВВП)		Чистий притік портфельних інвестицій в акції (% від ВВП)	
	1999-2003	2004-2011	1999-2003	2004-2011	1999-2003	2004-2012
Польща	22,03	39,98	2,73	5,73	-0,11	0,44
Чехія	40,79	55,94	5,26	6,31	0,60	-0,15
Угорщина	52,38	134,05	6,68	11,02	0,41	-0,05
Словенія	15,71	27,08	1,33	2,91	0,04	0,22
Словаччина	21,08	50,10	2,98	6,84	0,04	0,08
Литва	23,18	33,59	0,81	1,28	0,21	0,04
Естонія	53,88	79,33	8,23	8,08	1,20	-0,90
Латвія	27,61	38,15	0,71	1,11	-	0,05

Джерело: розраховано автором на основі [15; 16]

У Польщі погіршення показників пов'язане з пенсійною реформою, яка зменшила роль приватних пенсійних фондів та мала значний негативний вплив на інституційних інвесторів у країні. В Україні ж така ситуація пов'язана зі зменшенням ліквідності ринку, зокрема, на ринку державних та приватних облігацій [14, с. 118].

Із табл. 3 можемо побачити, що за таким показником, як «ринкові інституції», країни ЦСЄ впритул наблизились до досягнення діючих у промислово розвинутих країнах стандартів. Відповідно, за показником «структури ринку» найкращі результати серед країн ЦСЄ демонструє Польща. Це й не дивно, оскільки, наприклад, станом на 2012 р. ця країна володіла найбільшою кількістю компаній у лістингу, найвищою, як абсолютною, так і відносною (у % від ВВП), капіталізацією фондового ринку, а також ліквідністю, виміряною обсягами торгів/ВВП [15].

Можемо також стверджувати, що вступ країн ЦСЄ до ЄС вплинув не лише на фондовий ринок, але й на основі його розвитку на значне зростання

як прямих, так і портфельних інвестицій у ці країни (табл. 1, 4).

Євроінтеграційні процеси дійсно значно посприяли зростанню зацікавленості іноземних інвесторів у фондових ринках країн ЦСЄ. Варто зауважити, що найбільший інтерес для іноземних інвесторів серед досліджуваної групи країн становили країни з найбільш ліквідними фондовими ринками, тобто Угорщина та Польща (табл. 1, 4), що ще раз підтверджує думку Р. Левіна – інвестори прийдуть на той ринок, який вони зможуть швидко покинути [20].

Висновки. Проведений аналіз довів існування позитивного впливу євроінтеграційних процесів на рівень розвитку фондового ринку в країнах Центральної та Східної Європи. Крім того, вступ країн ЦСЄ в ЄС сприяв різкому зростанню обсягів як прямих, так і портфельних іноземних інвестицій. Проте, незважаючи на позитивний вплив членства в ЄС, розвиток фондових ринків країн досліджуваного регіону все ж таки ще далекий від рівня розвинутих країн світу.

Список літератури:

1. Iorgova S. The Capital Markets of Emerging Europe: Institutions, Instruments and Investors / Silvia Iorgova and Li Lian Ong // IMF Working Paper. – 2008. – WP/08/103. – April. – 53 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08103.pdf>.
2. Berglof E. What Do Firms Disclose and Why? Enforcing Corporate Governance and Transparency in Central and Eastern Europe / Erik Berglof and Anete Pajuste // Oxford Review of Economic Policy. – 2005. – Vol. 21. – № 2. – P. 178–197.
3. Lemierre J. Eastern Europe–Regional Developments in the Securities Markets / Jean Lemierre // The Compaq Handbook of World Stock, Derivative and Commodity Exchanges. – New York : Mondovisione, 2002. – P. 138–146.
4. Bekaert G. Financial Openness and Productivity / Geert Bekaert, Campbell R. Harvey and Christian Lundblad // NBER Working Paper. – 2009. – № 14843. – April.
5. Davtyan A. Weak Efficiency and Linear Regression of Central and Eastern European Markets / Azat Davtyan // The Journal of the Faculty of Economics. – 2013. – № 1. – P. 28–36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ideas.repec.org/a/ora/journal/v1y2013i1p28-36.html>.
6. Hasanov M. Are the Transition Stock Markets Efficient? Evidence from Non-Linear Unit Root Tests [Електронний ресурс] / Mьbariz Hasanov, Tolga Omay // Central Bank Review. – 2007. – № 2. – P. 1–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www3.tcmb.gov.tr/cbr/index.php/cbreview/article/view/288/248>.
7. Long-term Growth Perspectives and Financial Market Development in CEE and SEE Countries [Електронний ресурс] / Gianluca Salsecci (Coordinator), Ivana Jović, Ana Lokin, Antonio Pesce, Marko Skreb, Wilma Vergi, Virginia Tirri, Davidia Zucchelli // Intesa Sanpaolo Economists. – 2008. – January [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.group.intesasanpaolo.com/portalsir0/isInvestor/PDF_studi/eos001_eng.pdf.
8. Claessens S. The Future of Stock Exchanges in European Union Accession Countries / Stijn Claessens, Ruben Lee, Josef Zechner // Corporation of London. – 2003. – May [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.fee.uva.nl/fm/PAPERS/Claessens/Future%20of%20Stock%20Markets%20in%20EUAC.pdf>
9. Сніжко О. Методологічні принципи дослідження фінансового розвитку трансформаційних економік в умовах глобалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 / О.В.Сніжко ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 33 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
10. The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org>.
11. Raiser M. The measurement and determinants of institutional change: evidence from transition economies / M. Raiser, M. Tommaso and M. Weeks // Working Paper. – 2001. – № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/working_papers/wp0060.pdf.
12. Доклад о процессе перехода 2003 года [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.ebrd.com.
13. Доклад о процессе перехода 2010 года [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.ebrd.com.
14. Transition Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.ebrd.com.
15. World Development Indicators 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.worldbank.org.
16. DICE Database «External Wealth of Nations, 1970–2011», Ifo Institute, Munich (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cesifo-group.de/DICE/fb/3YtPW3TCK>.
17. La Porta R. Legal Determinants of External Finance / La Porta Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes and Andrei Shleifer // Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52. – P. 113–150.
18. Gani A. Effect of institutional factors on stock market development in Asia / Azmat Gani, Christopher Ngassam // American J. of Finance and Accounting. – 2008. – Vol.1. – № 2. – P. 103–120 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inderscience.com/info/inarticle.php?artid=19947>.
19. Yartey C.A. The Determinants of Stock Market Development in Emerging Economies: Is South Africa Different? / C.A. Yartey // IMF Working Paper. – 2008. – № 08/32. – 31 p.
20. Levine R. Stock Market Development and Long-Run Growth / Ross Levine and Sara Zervos // The World Bank Economic Review. – 1996. – Vol. 10. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://faculty.haas.berkeley.edu/ross_levine/papers/1996_WBER_LRgrowth.pdf.

Емельянова Л. О.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Резюме

Проанализированы показатели уровня развития фондового рынка, а также притока и накопления иностранных инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы до и после вступления в ЕС. Определена роль евроинтеграционных процессов в развитии фондовых рынков и привлечении иностранных инвестиций.

Ключевые слова: фондовый рынок, евроинтеграция, капитализация фондового рынка, объем торгов, иностранные инвестиции.

Yemelyanova L. O.

Ivan Franko National University of Lviv

PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION AND STOCK MARKET DEVELOPMENT IN THE CEE COUNTRIES

Summary

In this article indicators of the level of stock market development were analyzed, as well as the inflow and accumulation of foreign investments in the CEE countries before and after EU accession. We have defined the role of integration processes in the development of stock markets and attraction of foreign investments.

Keywords: stock market, european integration, stock market capitalization, trading volume, foreign investments.

УДК 339.9.01+327.7.8

Кулаковський К. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ТА ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

Статтю присвячено дослідженню міжнародного економічного порядку як складової частини системи міжнародних відносин. Окреслено характерні особливості сучасного стану міжнародного економічного порядку. Виділено чинники, які детермінували теперішній стан міжнародного економічного порядку.

Ключові слова: міжнародний економічний порядок, міжнародний порядок, глобальний порядок, світовий порядок, геоекономіка, геополітика, глобальна економіка, глобальна політика, глобальна взаємозалежність.

Постановка проблеми. Глобальна економічна система знаходиться в перманентному стані змін та еволюції. Міжнародний економічний порядок як набір параметрів та правил у конфігурації світового господарства детермінує загальний вектор розвитку та стан міжнародних відносин. Суб'єкти глобальних процесів, а це держави та їхні об'єднання, міжнародні організації, транснаціональні організації, через розвиток та інтенсифікацію міжнародної кооперації системно взаємодіють між собою, що сприяє поглибленню взаємозалежності між даними суб'єктами. Інтереси та стратегії учасників даних процесів нерідко вступають у конфронтацію між собою, яка призводить до протиріч між ними та іноді до конфліктів. Економічні мотиви діяльності суб'єктів глобальних процесів знаходяться у взаємозалежності з політичними інтересами держав та організацій, що здійснюють наднаціональне регулювання, і дані інтереси нерідко можуть бути прихованими. Саме через динамічні зміни таких взаємодій та мотивів дане питання потребує більш глибокого та усебічного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням трансформації міжнародного еконо-

мічного порядку, світоустрою та глобальним економічним і політичним процесам, які розглядаються в даній статті, присвячують свої дослідження А.М. Поручник, З. Бжезінський, Р. Гордон, Ю.М. Пахомов, С.І. Юрій, Є.В. Савельєв, В.В. Козюк, А.І. Крисоватий, Н.В. Резнікова, В.Є. Куриляк, С.І. Ткаленко, О.І. Пошєдін, Р. Войтович, О.І. Сич, А.В. Мінаєв та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Міжнародний економічний порядок, який іноді може розглядатись переважно крізь призму економічних процесів, потребує більш детального дослідження політичних та історичних передумов, що мають не менший вплив на світовий порядок, аніж суто економічні явища, і такі передумови час від часу не знаходять достатньої уваги науковців.

Мета статті полягає у дослідженні детермінант міжнародного економічного порядку та мотивів поведінки суб'єктів глобальної економіки задля більш глибокого розуміння сутності процесів, які відбуваються в рамках світового господарства, а також задля подальшого прогнозування дій та стратегій глобальних гравців – держав, їхній об'єднань, міжнародних та наднаціональ-

них інституцій, груп впливу різного роду. Необхідністю постановки даного завдання є складність глобальної економіки та взаємодії учасників глобальних процесів, яка спричинена безліччю факторів та чинників, що визначають середовище глобальної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна економічна система, так само як і вся сукупність форм міжнародних відносин, перебуває в перманентному стані еволюції. Частина змін, яких зазнає система міжнародних відносин, у тому числі й економічних, відбувається поступово та майже непомітно для суб'єктів економічної діяльності та суспільства, у той час як інша частина зрушень може відносно чітко окреслити кінець однієї епохи і перехід до наступної.

Розглядаючи формування сучасного світового порядку, слід насамперед згадати зміни, яких зазнала політична карта по завершенні Першої світової війни. Відбувся розпад Німецької, Австро-Угорської, Османської та Російської імперій. Німеччина зазнала скорочення колоніальних територій, а Британська імперія зіткнулась із передумовами для власного розпаду. Такі держави, як Польща, Чехословаччина, Литва, Латвія, Естонія, Фінляндія та Югославія, отримали незалежність [1, с. 15]. До того ж Брест-Литовський мирний договір 1918 р. засвідчив міжнародне визнання незалежності України.

Сучасний міжнародний економічний, політичний та військовий порядки, свідками яких ми виступаємо, почали формуватись після закінчення Другої світової війни за активної участі країн-переможниць, особливо США. Міжнародний порядок, як фаза в певному циклі перетворень і змін нашого світу, не є перманентним станом, адже у світі постійно відбуваються події, які або відокремлено одна від одної, або об'єднавшись у певний тренд змінюють правила гри та сприяють еволюції системи міжнародних відносин.

Після завершення Другої світової війни відбулось подальше реформування глобального простору. На міжнародній арені ще більшої ваги здобули США та СРСР. Ці дві держави фактично утворили два ядра біполярної моделі світового порядку. На території Європи розмежування країн між двома полюсами відбулось по лінії розташування англо-американських та радянських військ на кінець Другої світової війни. На територіях, що були підконтрольні або окуповані радянськими військами, насаджувався соціалістичний режим, а держави, що входили в межі таких територій, розглядалися Радянським Союзом як сфера своїх геополітичних інтересів.

На підтвердження цього О. Сич наводить думку: «Як наслідок перегрупування сил, з кінця війни у світі формується двополюсна (чи біполярна) модель міжнародних відносин. Якщо в Західній та Північній Європі закріплюється домінування США, то в Центральній та Східній – Радянського Союзу. Остання обставина природно впливала з геополітичної доктрини СРСР, яка передбачала формування смуги дружніх щодо Радянського Союзу режимів уздовж кордонів країни» [2, с. 6].

У даному контексті доцільно буде згадати План Маршалла, який багато в чому детермінував обличчя сучасного міжнародного порядку в економічному та політичному плані. Так, О. Пошедін стверджує: «Якщо свого часу «новий курс» адміністрації Рузвельта створив безпечні умови для розвитку капіталізму в Америці, то План Маршалла мав зробити те саме для Європи. Водночас План

Маршалла був спрямований на допомогу Західній Європі відновлювати індустріальну базу, унаслідок чого зникла б необхідність у подальшій американській допомозі. Благодійні цілі зіграли чималу роль у Плані Маршала, але не менш важливими були стратегічні міркування. Американські офіційні особи виявляли тривогу у зв'язку з певним поворотом європейської політики вліво. Отже, американські лідери, налякані примарою агресивного комунізму, покладалися на економічну дипломатію у спробі відвести цю загрозу» [3].

Можна помітити, що ціла низка країн, такі як Польща, колишня Чехословаччина, Угорщина, Литва, Латвія, Естонія, унаслідок тривалого перебування під диктатом Радянського Союзу, виступаючи державами-сателітами з постійним втручанням Москви у справи і політику таких країн, були змушені наздоганяти рівень розвитку тих держав, які були умовно віднесені в біполярній моделі світового порядку до сфери інтересів англо-американського об'єднання, і вони також мали пришвидшеними темпами відновлювати свою вагу серед країн Західної цивілізації. Тут також можна прослідкувати наступну кореляцію: у групі країн, що були підконтрольні англо-американським союзникам, розвивалась ринкова економіка та культивувались демократичні цінності, а в групі країн, що були під впливом СРСР, установлювалась неефективна планова економіка і принципи соціалізму.

Крім становлення біполярної моделі світу із основними полюсами США та СРСР, відбулась ще поляризація економік за рівнем їхнього розвитку. Міжнародний поділ праці, інтенсифікація міжнародної кооперації, рух капіталу різних форм, науково-технологічний прогрес та інші прояви глобалізації, які за своїм всеохоплюючим характером постійно набирали оберти протягом ХХ ст., призвели до поляризації національних економік на дві групи. До першої групи входять країни, що набули високого рівня розвитку, і така група отримала умовну назву «Світова Північ». Вона репрезентована країнами Західної Європи, США, Канадою, Японією, Новою Зеландією, Ізраїлем, Австралією [4]. Певним чином дана група корелює із так званим «золотим мільярдом». До другої групи відносяться країни, що знаходяться у транзитивній стадії, тобто у стані розвитку, і країни, що мають низький рівень розвитку економіки. Така група країн отримала умовну назву «Світовий Південь» [5, с. 32].

Глобальні процеси та поділ світової економіки на два гео економічні макрорегіони мають в якості об'єктивного прояву диспропорцію в розвитку економіки між країнами та їхніми угрупованнями, блоками. Більше того, глобалізація призводить до подальшого поглиблення прірви, яка відділяє високорозвинені країни від країн, що розвиваються, та країн із низьким рівнем розвитку. Країни «Світової Півночі» займають домінантне положення в системі світової економіки, мають більшу владу в міжнародних відносинах, причому як економічну, так і військово-політичну. Як наслідок, з боку країн, що розвиваються, і таких, що мають низький рівень розвитку економіки, виник запит на створення нового міжнародного економічного порядку, який був формалізований на 6-й та 7-й спеціальних сесіях і 29-й сесії Генеральної Асамблеї ООН (1973–1974) у документах «Декларація і Програма дій за встановлення нового міжнародного економічного порядку», «Хартія економічних прав і обов'язків держав», «Розвиток і міжнародне економічне співробітництво» [6].

Разом із коригуванням політичної карти світу, що була спричинена двома Світовими війнами, також відбулась зміна у глобальних економічних процесах, зокрема – у своїй структурі та проявах. Помітна інтенсифікація глобалізаційних процесів відбулась саме у другій половині ХХ ст. Дане явище сприяло пошуку нової концепції світового економічного порядку, який був би здатний відповісти викликам дійсності. Така нова концепція мала б закріпити ті принципи, необхідність утілення в життя яких була прийнята міжнародним співтовариством і підтверджена інтенсифікацією процесів регіоналізації та глобалізації. Задля пошуку рішень до глобальних проблем було засновано, зокрема, саміт так званої «Великої двадцятки», або G-20

Слід сказати, що провідні країни на самітах G-20 шукають розв'язання сучасних глобальних проблем, вирішення яких дозволило б актуалізувати та оновити параметри нового світового порядку. Зокрема, лідери «Великої двадцятки» торкаються кола проблем, що стосуються подолання наслідків різного роду економічних кризових явищ, протидії коливанням вартості природних ресурсів, оптимізації міжнародних валютних відносин, розв'язання проблеми безробіття, розробки концепції сталого розвитку, протидії міжнародній злочинності, тероризму та корупції, вирішення соціальних проблем глобального масштабу. Однак дані проблеми ще далекі від вирішення, а це, відповідно, означає, що говорити про настання нового світового порядку із оновленими правилами гри ще зарано.

Потреба в розробці та імплементації нового міжнародного економічного порядку була зумовлена також великою мірою тим, що існує незалежність країн, що розвиваються, тобто світової периферії, від держав – глобальних лідерів, тобто світового центру. До основних факторів, які сприяють установленню залежних зв'язків, можна віднести діяльність транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків на території країн-реципієнтів, діяльність міжнародних організацій, адже дані суб'єкти міжнародних відносин повсякчас виступають інструментами реалізації національних інтересів тих держав, які виступали засновниками даних суб'єктів.

Н. Резнікова зазначає, що «акторами формування незалежності стають рейтингові агентства, офшорні центри та, у більш широкому контексті, – регіональні торговельні угоди й сама по собі економічна й політична інтеграції. Усі вони по-різному унеможливають продукування власне національної економічної політики, адже тиск від діяльності окремих з них, зокрема міжнародних організацій, часом переколює під лекала глобального ринку потреби внутрішньодержавні. Поступово, просуваючись інтеграційними сходинками, держава позбавляється контролю над продукуванням тарифної й нетарифної політики, утрачає монетарний суверенітет, що породжує залежність валютну й фіскальну. Доступ до ринків обмежується членством у СОТ, що прописує умови перебування в числі його активних гравців, часом наражаючи країни на сповідування сумнівних умов співпраці. Утеча капіталу, інвестиційне виснаження та зростання корупції – лише вершина айсбергу офшорних центрів» [7, с. 187].

Також проблема полягає в тому, що інструментарій регулювання глобальної економічної системи не є достатньо дієвим при вирішенні глобальних проблем, адже у світовій економічній

системі наявні диспропорції між потенціалами держав, їхньою вагою на міжнародній арені, що має наслідком більш широке задоволення інтересів держав – лідерів глобального простору у порівнянні з перешкодами до реалізації власних стратегій країнами-аутсайдерами. Також існують точки зіткнення інтересів між стратегіями отримання доходу державами, що формують ядро глобальної економіки, і соціально-політичними стратегіями держав, що відносяться до світової периферії.

А. Уткін та С. Глазьев зауважують на істотних відмінностях між країнами периферії і промислового центру. Вони переконані, що сама по собі інтеграція в міжнародну економічну систему обмежує свободу дій країн периферії, крім того, умови, що склалися у цих країнах, ще більше унеможливають прийняття незалежних рішень. Таку точку зору розділяють і дослідники К. Чейз-Дан, Р. Бреннер та Т. Саміт. Водночас так і не сформовано єдиного підходу щодо причин істотних невідповідностей між виробничою системою й іншими аспектами суспільного життя країн, що диктують правила гри на світовій економічній арені, і тими країнами, що їм слідує [7, с. 181].

Наразі можна говорити про існування наступних полюсів, що визначають світову економічну та політичну сферу: США, ЄС, Азійський регіон, в якому знаходяться Китай і більшою мірою Росія, а також полюс ісламських держав. До світових центрів намагається наблизитись Росія, яка позиціонує себе антиподом по відношенню до успішних країн Заходу та в цілому до західної цивілізації, проте лише ядерного статусу і військової сили Росії абсолютно недостатньо для того, щоб вона отримала статус держави-лідера. Серед даних полюсів абсолютним лідером виступають США, які утримують глобальну першість у сфері технологій, а також економічного, політичного та військового впливу, тож за відсутності рівного за потенціалом гравця США, за деякими оцінками, формують монополярний світовий порядок. Євразійський континент можна поділити на дві частини: перша – Захід разом із Україною, яка своїм геополітичним вектором зорієнтована на інтеграцію до успішної західної цивілізації, та друга – Схід, представлений країнами Азії і Росією, що через мислення старими радянськими моделями прагне утримувати вплив на країни-сусідів, які вона проголошує зоною своїх інтересів, а Захід, представлений Європейським Союзом, Північною Америкою та військово-політичним інтеграційним об'єднанням НАТО, вона вважає для себе потенційним ворогом.

Певним чином, можна стверджувати, що агресія Росії проти України, анексія Криму, що є фактично спробою зміни політичної карти та кордонів держав в Європі, вторгнення у східній частині України – все це є намаганням Росії створити новий міжнародний порядок, в якому вона позиціонує себе одним із ключових гравців. Даний акт агресії торкається не лише військового порядку (перерозподіл військових сил на континенті між сторонами-антиподами), політичного (спроба зміни військовим способом кордонів в Європі та політичного балансу на глобальному рівні), а також і економічного – доступ до ресурсів на окупованих територіях, зокрема до родовищ сланцевого газу, який при доступі американських ТНК міг би витіснити російський газ з європейського ринку, у тому числі і з українського, розширивши, своєю чергою, вплив США на Європу в економічному та політичному плані; також продаж українського

сланцевого газу мав би катастрофічні наслідки для російської економіки, яка значним чином залежить від експорту власних енергоносіїв.

Задля збереження залежності Європи та України від російського газу Росія застосовує також інформаційні методи впливу, зокрема дезінформацію. Із таким твердженням погоджується 12-й Генеральний секретар НАТО Андерс Фог Расмуссен, який заявив: «Росія в рамках своїх складних інформаційних і дезінформаційних операцій активно взаємодіє з так званими неурядовими організаціями – екологічними організаціями, які працюють проти сланцевого газу – щоб зберегти європейську залежність від імпортованого російського газу» [8].

Міжнародний порядок у політичній та економічній сферах наразі зазнає переформатування. Ми є свідками того, що Росія через власні імперські амбіції намагається залишити Україну під своїм контролем, у той час як сама Україна створює супротив і робить певні кроки на шляху до демократизації та інтеграції до так званої «європейської сім'ї». Опір із нашого боку і небажання залишатись васальною державою з маріонетковим режимом політичного керівництва спричинив військову агресію Росії проти України. Західна спільнота робить певні кроки задля підтримки нашої країни, що негативно сприймається Росією, яка за старим радянським світоглядом уважає Україну полем своїх геополітичних інтересів. Ситуація, що склалась, певним чином підштовхує ключових геополітичних гравців до нової холодної війни. Проблема полягає в тому, що жодна зі сторін – ані Захід в особі США, Європи та країн – політичних союзників, ані Росія не можуть відступити, тобто «відмовитись від України». Якщо Захід відмовляється від підтримки України, це означатиме, що Росія отримує мандат світової держави, якій дозволено формувати геополітичний простір світу, міжнародний політичний та міжнародний економічний порядок, адже, отримуючи контроль над певними територіями, відкривається доступ до широкого кола ресурсів. Якщо Росія відмовляється від зазіхань на суверенітет та територіальну цілісність України, це фактично означатиме фіаско олігархічного кримінального устрою Росії, і в цьому випадку можливі два сценарії – або у певний спосіб відхід від влади правлячої верхівки із подальшою демократизацією країни, або розпад Росії на окремі суб'єкти політики, тобто держави, із подальшим реінтегруванням у нову політичну формацію або без неї. «Поки що поперемінно на шахівниці ходи роблять Росія, Україна і Захід. Помилки трапляються. Україна веде тактичну боротьбу. Росія хоче виграти і тактично, і стратегічно, оскільки для неї лише перемога над Україною є фактично стратегічним програвшем. Захід із самого початку пріоритет узяв на кінцеву перемогу, навіть якщо для цього прийдеться перевести гру у напрямку холодної війни. Цього разу для Заходу перемога у холодної війни має привести до позбавлення Росії корони Великої держави або до переформатування в країну сучасної демократії. Для цього їй треба позбавити лідерства на ринках енергоресурсів і зброї та доступу до інтелектуального капіталу. Це буде дещо боляче і для Заходу, але далеко не настільки, як для Росії. Піти на ревізію відносин із Росією заважатиме хіба лише те, що Захід дуже вже звик до «комфорту» [1, с. 10].

Дане протистояння України проти Росії, або, в ширшому значенні, України, США та ЄС проти Росії, не вигідне жодній із держав або їхніх

об'єднань (за винятком окремих кланів та вузьких кіл, які в цій ситуації отримують вигоду від конфлікту). Проблема полягає в тому, що Захід застосовує санкції як важелі впливу на Росію, а дані заходи мають негативний економічний вплив як на сторону, проти якої їх застосовують, так і на сторону, що їх застосовує. Позитивним є той факт, що шкода від їхньої імплементації незрівнянно вища для Росії, ніж для Європи та США. Негативним фактом є те, що уряди деяких країн ЄС, наприклад Чехії, Угорщини, Італії, які певним чином симпатизують Росії, не висловлюють негативних оцінок її діям або мають тісні економічні зв'язки та значний обсяг взаємної зовнішньої торгівлі та повсякчас негативно ставляться до розширення санкційного пакету або продовження терміну його застосування.

Задля впливу на Росію консолідованим рішенням ЄС та США почали процедуру зняття санкцій з Ірану, що матиме значні економічні, політичні та, вірогідно, військові наслідки глобального характеру. Розмороження видобутку нафти в Ірані збільшить її пропозицію і знизить світову ціну, що значно скоротить надходження до бюджету Росії. Так, В. Шапран зазначає, що «США та ЄС ніби законсервували на тривалий період цей величезний запас енергетичних ресурсів. Щоб досягти обсягів видобутку, порівнянних із тією ж РФ, Ірану необхідно збільшити їх приблизно втричі. Тоді він зможе потіснити РФ на ринку нафти. Вочевидь, ЄС і США вже виробили єдину позицію з питання рокировки ізгоїв. Перед очима західного світу на одній шальці терезів – іранські ісламісти, готові закопати глибше свої ядерні амбіції, а на іншій – ядерна Росія, від поставок енергоносіїв якої ЄС все ж залежить. Обережність політиків з ЄС і США є зрозумілою: якщо до Ірану хлине грошовий потік, порівнянний із тим, який раніше йшов до РФ, то потрібні гарантії того, що Іран не почне озброюватися, наприклад, закуповуючи озброєння у тій самій Росії та КНР» [9].

Певним чином можна стверджувати, що світова економіка зараз перебуває у стані системної кризи. До інтегральних складових, що формують системність цієї кризи, слід віднести не тільки фінансову кризу, яку повсякчас називають ключовим чинником, що вплинув на актуальний стан світової економіки, а й необхідно згадати про декілька інших криз. Криза «соціальної інтеграції» і демографічна криза, за яких населення високорозвинутих країн потерпає від напливу робочої сили з країн нижчої ланки, унаслідок чого відбувається асиміляція мігрантів і певне розмивання самобутності народу та культури країни-реципієнта, і в той же час наявний тренд скорочення корінного населення в країнах «золотого мільярда». Криза політичних систем, коли суверенітет у прийнятті рішень щодо внутрішньої і тим паче зовнішньої політики певним чином обмежений через залежність від інтересів інших країн-партнерів, наднаціональних інституцій або транснаціональних компаній. Криза глобальної безпеки, за якої міжнародні договори і міжнародне право не можуть гарантувати суверенітет, недоторканість і незалежність держав, і, як приклад, можна навести Будапештський меморандум, підписаний Україною, США, Великою Британією і Росією, відповідно до якого даними країнами Україні гарантувались безпека, суверенітет і недоторканість в обмін на її неядерний статус. Як можна побачити, Росія не дотрималась гарантій щодо утримання від зазіхань по відношенню до України, а США

та Велика Британія через побоювання активного опору з боку Росії і ядерної загрози з боку неї по відношенню до них самих не змогли і не можуть наразі гарантувати безпеку Україні. Також можна побачити глобальну екологічну кризу, за якої країни, що розробляють технології, а це переважно країни з постіндустріальною економікою і високим рівнем розвитку, розміщують ресурсоємне та шкідливе виробництво в країнах з індустріальною економікою і середнім або низьким рівнем розвитку, тим самим погіршуючи екологічний стан у таких державах. Однак завдяки такому виробництву досягається життєво важливий рівень зайнятості населення, що є позитивним і для населення, і для влади таких країн. Сфера виробництва, зокрема масове виробництво, наразі може зіткнутись із новою кризою або зазнати радикального перерформатування – завдяки науково-технічному прогресу домашні господарства отримали можливість придбати 3D-принтери, за допомогою яких можна «друкувати» різного роду споживчі товари або, принаймні, комплементарні товари до великої кількості споживчих.

Глобалізація є невід'ємною частиною сучасної світової економіки, а також усієї системи міжнародних відносин і часом може нести в собі певні приховані загрози. Глобалізація є однією з визначних рис сучасного стану міжнародного порядку. Р. Войтович висловлює думку, що «глобалізація – це новий контекст для формування світоустрою, який передбачає появу нових агентів світового розвитку, які з'являються завдяки спільному вирішенню низки світових проблем. Потрібно завжди пам'ятати, що глобалізація включає різні ризики, адже теоретичні моделі глобалізації та їхнє відповідне інформаційне забезпечення теж слугують інтересам головних комунікаторів, які зацікавлені у необхідності розгортання процесів глобалізації в межах різних національних спільнот. Необхідно також відзначити, що вирішення людством глобальних проблем призвело, певною мірою, до появи глобалізації як фактору, який обумовлює можливість розвитку світу за єдиними стандартами. Так звана «політика розвитку» поглибила не лише соціальну несправедливість, але й «глобальну несправедливість». Фактично йдеться про так звану іноземну допомогу у формі «допомоги розвитку» так званої позики розвинених країн, яка обов'язково включала політичний контекст, що і призвело до збільшення межі між багатими країнами та бідними, появи політично могутніх та аутсайдерів. Відповідно до цього, головна мета національної політики сучасних держав в умовах глобалізації, яка базується на принципі «допомоги розвитку» бідним країнам з боку багатих, призвела до протилежних очікувань» [10].

Стосовно проблеми диспропорції у вазі суб'єктів глобальної економіки на міжнародній арені, С. Юрій та Є. Савельєв переконані, що «нині формуються сприятливі умови для вирішення споконвічної проблеми вирівнювання економічного розвитку. Усвідомлюючи неможливість абсолютної рівності, особливо в економіці, варто створити такі механізми, за якими всі «грають» в єдиній «прем'єр-лізі». Соціально-економічна нерівномірність розвитку має вирішуватися поширенням застосуванням глобальних механізмів та інструментів функціонування і регулювання світової економіки. Так звана проблема «нерівномірності розвитку», коли розрив між країнами-лідерами і країнами-аутсайдерами прогресує, буде вирішена. Нерівномірний розвиток здебільшого стосувати-

меться окремих конкуруючих компаній, аніж національних економік» [11, с. 18].

Важливо сказати, що глобальним процесам притаманна певного роду циклічність, за якої періоди економічного зростання змінюються рецесійними явищами. В. Куриляк стверджує: «Циклічність економічного розвитку в сучасних умовах породжує хвилі великих піднесень світової економіки зі значними втратами. Вони по-різному проявляються в тих чи інших країнах і частинах світу. При цьому найбільшою проблемою є те, що кризи, які виникають у рамках циклічного розвитку, носять щоразу більший глобальний руйнівний характер. Це спонукає світову співдружність до проведення реформ, які запобігають повторенню такого загальнопланетарного руйнування. Відзначимо, що здійснення змін не може базуватися на досвіді певної великої країни (США, Європи або Японії). Є достатньо підстав сподіватися, що новий економічний порядок у тій або іншій мірі враховуватиме потреби різних націй» [12, с. 48].

Достатньо загрозливою виступає тенденція до постійного зростання могутності транснаціональних корпорацій, що за своїм впливом на глобальну економіку можуть переважати значущість деяких держав, які повсякчас підпадають під певну залежність від них. Ю.М. Пахомов зазначив: «У нових умовах уже не треба в колишніх масштабах опановувати виробництво, скуповувати надра. Досить оволодіти в межах країни фінансовими потоками, і її багатство перетікає до ТНК і концентрується на тому ж Заході. Колись Ротшильд казав: «Дайте мені керувати грошима країни – і мені немає діла до тих, хто створює її закони». Зараз можливість не рахуватися з країною внаслідок легкості опанування її грошовою сферою стала реальною, і це є фактором дедалі більшого відставання» [13, с. 6].

Цілком очевидно, що урядами держав мають розроблятися стратегії протидії зовнішнім викликам, ризикам і загрозам глобального середовища. Разом із тим такі заходи не лише можуть убезпечити національне середовище від рецесійних явищ, а й зміцнити позиції країни на міжнародній арені. Так, С. Ткаленко вважає, що «зовнішньоекономічна політика може не тільки протистояти економічним загрозам, але й відігравати самостійну роль у процесі зміни балансу економічних потенціалів учасників міжнародного інтеграційного процесу» [14, с. 125].

Однак буде абсолютно помилково називати домінуюче положення розвинутих країн у глобальній економічно-політичній сфері несправедливим явищем сучасного світу, і буде безпідставно стверджувати, що такий порядок слід негайно і докорінно змінювати. По-перше, міжнародний порядок в економіці та політиці не слід змінювати через утрату політичної та економічної ваги західними країнами або через їхнє вилучення з категорії «глобальне ядро», натомість слід саме оптимізувати розподіл такої ваги, і ключовою характеристикою в даному розподілі має стати саме відсутність дискримінації слабших країн без змін у числі глобальних лідерів. Високорозвинені країни Європейського Союзу, Північної Америки і Японія, які формують глобальне політико-економічне ядро, мають усі підстави для подальшого утримання таких ролей на міжнародній арені, вони мають усі необхідні передумови для подальшого перебування в числі тих, хто детермінує вектор глобального розвитку, і даний факт неможливо розглядати як несправедливість. Думка про докорінну зміну глобального світопорядку

тиражується і підтримується більшою мірою державами, що перебували в соціалістичному таборі і надалі симпатизують даній моделі економіки, і передусім це Росія, яка вбачає в діях Заходу майже виключно злий умисел, бажаючи агресивними і терористичними методами захопити лідерство на глобальному рівні.

Натомість думка про оптимізацію світопорядку знаходить широку підтримку серед західної наукової еліти, і вона має всі підстави бути почутою та імплементованою західною політичною та економічною елітами. По-друге, можна стверджувати, що глобальне лідерство держав в політичній та економічній сферах нерозривно пов'язане з конкурентоспроможністю. Своєю чергою, конкурентоспроможність зумовлена наявним ресурсним потенціалом – більшою мірою технологіями, науковими розробками, способами виробництва, розвиненістю сфери послуг, наукою, кваліфікованими людськими ресурсами і, меншою мірою – природними ресурсами, хоча в історичному контексті даний вид ресурсів відігравав важливу роль при становленні конкурентоспроможності сучасних країн-лідерів, які в подальшому перейшли від конкурентоспроможності на базі природних ресурсів до конкурентоспроможності на базі технологій та знання.

Цілком об'єктивно, що існують відмінності в розподілі природних ресурсів між державами, і певні країни мали більш можливість здобути лідерство, аніж інші. Однак тут можна навести приклад Японії, яка при гострій нестачі власних природних ресурсів, обмеженості території змогла увійти до когорти держав-лідерів шляхом розвитку саме технологій та економіки знання. Розвиток наукової і технологічної сфер майже повністю залежить від стратегії і політики окремо взятої країни, тож у випадку їхніх оптимальності та ефективності держава має можливість вийти з глобальної периферії і наблизитись до глобального ядра. Розвиток технологій і науки сприятиме зростанню економіки, що, своєю чергою, збільшуватиме вагу такої країни як в економічній, так і політичній сферах.

Безперечно, самі міжнародні організації, які визначають і регулюють міжнародний економічний та політичний порядки, мають бути оптимізовані до викликів сучасності. З. Бжезінський стверджує, що велика кількість існуючих інституцій можуть бути адаптовані та змінені. Розподіл влади всередині них має бути модифікований. І навіть якщо мова йде про Світовий банк або МВФ, такі зміни не виглядають неможливими. Внести зміни в ООН буде більш складно, особливо у Раду Безпеки. Очевидно, що юридично закріплені інтереси держав, які зараз мають особливий статус, будуть паралізувати зміни. Однак навіть в ООН із часом зміни відбудуться, або ж будуть створені інші тіньові інституції [15, с. 31].

Таким чином, якщо існуючий міжнародний економічний порядок потребує оптимізації формату, то слід окреслити основні вимоги до нового міжнародного економічного порядку. Розглянувши вищезазначені в даному дослідженні економічні та політичні чинники, можна стверджувати, що новий міжнародний економічний порядок – це така оновлена архітектура глобальних відносин, що передбачає наявність нових загальноприйнятих світовою спільнотою принципів, законів та «правил гри», розроблених з урахуванням особливостей та контроверсійності інтересів та стратегій глобальних гравців – держав, міжнародних організацій, трансна-

ціональних корпорацій, об'єднань та груп впливу, які допоможуть за найбільш оптимістичного сценарію розробити механізм ефективної протидії наявним та інструментарій прогнозування майбутнім кризовим явищам як стадіям циклічного процесу розвитку світової економіки та створити глобальне середовище, за якого буде досягнуто підвищення загального рівня розвитку глобальної економіки як синергетичного ефекту від зростання ефективності в міжнародній кооперації та зменшення числа глобальних протиріч. Новий міжнародний економічний порядок не має на меті зміну держав-лідерів, натомість передбачає оновлення параметрів їхньої взаємодії з іншими країнами.

Висновки. Нинішній стан світової економіки та міжнародного порядку демонструє високу взаємозалежність між економічною, технологічною, політичною і військовою сферами відносин як у міждержавному, так і в глобальному масштабах. Економіка та політика разом із впливом однієї сфери на іншу детермінують конфігурацію всієї системи міжнародних відносин та глобальної економіки зокрема. Досліджуючи історичний розвиток світового господарства, можна побачити ключові тренди та явища, які змінюють параметри глобальної економіки, визначити суб'єктів (держави, їхні об'єднання та союзи, групи впливу та міжнародні інституції), які виступають архітекторами світоустрою, а також побачити їхні інтереси та інструментарій, який використовуються ними задля досягнення тактичних та стратегічних цілей. Біполярна модель світоустрою, яка була характерною для ХХ ст., в якому полюсами виступали США та СРСР, після розпаду останнього та з огляду на події геоекономічного та геополітичного характеру реформувалась у монополярну модель, в якій ядром є США, а сильними полюсами впливу виступають Європа, деякі розвинуті країни Азії та ісламські держави. Досліджуючи міжнародний економічний порядок, можна побачити цілу низку питань, які гостро потребують вирішення, проводячи реформацію діючих інститутів, що регулюють систему міжнародних відносин. Наявними є також диспропорції у рівнях розвитку держав, які спричиняють значну розбіжність у їхньому впливі на міжнародній арені. Світова спільнота умовно поділяється на дві групи країн: групу держав, які визначають вектор глобального розвитку, і групу країн, що знаходяться в залежності від перших. Також наглядними є контроверсійність інтересів глобальних гравців та відмінність у їхніх стратегіях, яких вони дотримуються. Очевидним стає факт, що нинішня система та її конфігурація неспроможна ефективно реагувати на глобальні виклики, кризи та загрози, тож можна говорити про потребу розробки та імплементації нового міжнародного порядку в економічній та політичній сферах, що включатиме оновлення інституцій, їхніх повноважень та механізмів їхньої діяльності. Новий порядок, який має прийти на зміну діючому заради вирішення глобальних проблем сучасності, означатиме становлення оновленої глобальної конфігурації в політичному, економічному, інституційному і соціальному планах.

Перспективи подальшого дослідження в даному напрямку включають в себе розробку рекомендацій, що можуть бути включені до концепції нового міжнародного економічного порядку і які зорієнтовані на більш широке забезпечення інтересів країн, що розвиваються, через більш відповідальне і недискримінаційне лідерство могутніх країн.

Список літератури:

1. Савельєв Є.В. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України / Є.В. Савельєв, А.І. Крисоватий, В.В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 504 с.
2. Сич О.І., Мінаєв А.В. Доба «холодної війни»: основні тенденції світового розвитку : [навч. посіб.] / О.І. Сич, А.В. Мінаєв. – Чернівці : Рута, 2008. – 72 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://andrmin1975chernivtsi.eto-ya.com/files/2011/02/epoha_cold_war.pdf.
3. Пошедін О. План Маршалла як передумова євроатлантичної інтеграції / О. Пошедін // Наук. зап. НаУКМА. Сер. «Іст. Науки». – 2010. – Т. 104. – С. 47–51. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3829/Poshedin_Plan.pdf?sequence=1.
4. Дергачев В. А. Геоэкономический словарь-справочник / В.А. Дергачев ; НАН Украины, Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. – О. : ИПРЭИ НАНУ, 2004. – 178 с.
5. Gordon, Ruth. The Dawn of a New, New International Economic Order / R. Gordon // Law and contemporary problems. – Fall 2009. – Vol. 72:131. – P. 131–162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1548&context=lcp>.
6. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / Ред. рада: Б.Д. Гаврилишин [та ін.]. – К. : Академія ; Тернопіль : Акад. народного госп-ва, 2000. – 848 с.
7. Резнікова Н.В. Економічні виклики незалежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії / Н.В. Резнікова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – К. : НАУ, 2013. – № 1. – С. 181–187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/6849/7663>.
8. Harvey F. Russia' secretly working with environmental ists toop pose fracking' // F. Harvey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theguardian.com/environment/2014/jun/19/russia-secretly-working-with-environmentalists-to-oppose-fracking>.
9. Шапран В. Гран без санкцій – нова економічна епоха для ЄС і Росії / В. Шапран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/07/21/7036116/>.
10. Войтович Р. Глобальні проблеми суспільного розвитку та їхній вплив на державне управління / Р. Войтович // Науковий вісник ЛРІДУ НАДУ. – 2010. – Вип. 5 «Демократичне врядування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lvivacademy.com/visnik5/fail/+Vojtovych.pdf>.
11. Савельєв Є.В. Формування нового світового економічного порядку: науково-практичні підходи / С.І. Юрій, Є.В. Савельєв // Вісник ТНЕУ. – 2009 – № 4.
12. Куриляк В. Цивілізаційно-культурні аспекти формування нового світового економічного порядку / В. Куриляк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2009. – Вип. 4. – С. 48–57.
13. Пахомов Ю.М. Новий світовий економічний порядок у світлі геополітики / Ю.М. Пахомов // Світова економіка : зб. наук. праць. – К. : ІСЕМВ НАН України, 2000. – Вип. 27. – С. 3–12.
14. Ткаленко С. Новий міжнародний економічний порядок та економічна безпека / С. Ткаленко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 4. – С. 122–128.
15. Brzezinski Z. America and the World: Conversations on the Future of American Foreign Policy / Zbigniew Brzezinski, Brent Scowcroft. – New York: Basic Books, 2009. – 304 p.

Кулаковский К. А.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

**СУЩНОСТЬ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ
МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА****Резюме**

Статья посвящена исследованию международного экономического порядка как составляющей части системы международных отношений. Обозначены характерные особенности современного состояния международного экономического порядка. Выделены факторы, которые определили теперешнее состояние международного экономического порядка.

Ключевые слова: международный экономический порядок, международный порядок, глобальный порядок, мировой порядок, геоэкономика, геополитика, глобальная экономика, глобальная политика, глобальное лидерство, глобальная взаимозависимость.

Kulakovskiy K. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**THE ESSENCE AND GLOBAL DETERMINANTS
OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER TRANSFORMATION****Summary**

This research paper is aimed at investigation of international economic order as a part of the international relations system. Specific particularities of the contemporary condition of the international economic order are defined. The research outlines factors that determined the current state of the international economic order.

Keywords: international economic order, international order, global order, world order, geoeconomics, geopolitics, global economy, global politics, global interdependence.

УДК 339.972:339.92

Пробоїв О. А.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університетуПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОЛАПСУ ШЛЯХОМ УЧАСТІ УКРАЇНИ
В МІЖНАРОДНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Досліджено динаміку економічних процесів в Україні на тлі загострення політичної ситуації. Виявлено дисбаланс усіх макроекономічних показників, що вказують на глибоку економічну кризу. Окреслено тенденції розвитку реального сектору економіки в умовах стрімкого падіння промислового виробництва, прискорення темпів інфляції, зниження рівня доходів на душу населення, зростання безробіття й зниження обсягів інвестицій, погіршення якості структури та динаміки експорту, які вказують на масштаби і наслідки економічної кризи в Україні. Запропоновано стратегічні напрями зовнішньоекономічної політики, що ґрунтуються на поступовій інтеграції нашої держави в європейські та трансатлантичні структури. **Ключові слова:** економічна криза, макроекономічна рівновага, рівень промислового виробництва, темпи інфляції, рівень доходів на душу населення, безробіття, обсяги інвестицій, динаміка експорту, зовнішньоекономічна політика, європейський економічний простір, міжнародне економічне співробітництво.

Постановка проблеми. За роки незалежності наша держава розвивалась за власними принципами, майже не враховуючи світові тенденції розвитку й існуючі напрацювання інших країн, які, долаючи кризові політичні та економічні явища, намагались не тільки забезпечувати достойний рівень життя своїх громадян, але й зберегти певні людські цінності, а тому під час загострення політичної та економічної ситуації в 2013–2015 рр. Україна виявилась зовсім нездатною самостійно вирішувати назрілі проблеми. Склалися об'єктивні передумови для активної участі України в міжнародному економічному співробітництві, так як самостійно подолати глибоку економічну кризу та розв'язати складну політичну ситуацію на Сході наша держава без підтримки інших країн не в змозі. Розвиток міжнародного економічного співробітництва позитивно впливає на економіку держави і допомагає підтримувати мирні взаємовідносини між країнами, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем участі України в міжнародному економічному співробітництві присвячено праці відомих науковців й практиків: А. Гальчинського [1], В. Геєця [2], Ю. Пахомова [10], А. Філіпенка [17], Т. Ткачук [14], Г. Калач [5], Л. Українець [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак невирішеними залишаються проблеми, пов'язані з пошуком шляхів виходу із системної кризи й розробки ефективної моделі розвитку вітчизняної економіки, адже подальше погіршення макроекономічної ситуації впевнено веде країну до дефолту та зниження її міжнародних рейтингів. Саме тому ці питання потребують проведення подальших досліджень і вимагають залучення до їхнього вирішення експертів багатьох галузей.

Мета статті полягає в комплексній оцінці економічної ситуації й висвітленні можливих форм участі України в міжнародному економічному співробітництві для вироблення ефективної зовнішньоекономічної політики держави у перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Політична нестабільність й порушення територіальної цілісності України на фоні економічного колапсу спричинили майже повну руйнацію нашої держави зсередини. Зупинка роботи цілого ряду промислових підприємств, які займалися

експортно-імпортною діяльністю, через коливання валютних курсів і подорожчання імпорту сировини зумовили зниження обсягів експорту та скорочення внутрішнього ринку споживання. Підняття цін на енергоносії та газ остаточно завдали удару по вітчизняній промисловості й купівельній спроможності кінцевих споживачів. Так, значне падіння рівня промислового виробництва, що за підсумками 2015 р. становило 13,4%, за оцінками експертів Dragon Capital [9, с. 1], негативно позначилось на всіх основних видах промислової діяльності (рис. 1): поставках електроенергії, газу і пари – скорочення на 10,9%; хімічній промисловості – на 8,5%; текстильному виробництві – падіння на 7,4%; харчовій промисловості – на 7,3%; видобутку сирової нафти та природного газу – на 6,4%. Однак найбільше падіння у річному вираженні зафіксоване у сфері видобутку кам'яного та бурого вугілля – на 38,1%, у виробництві коксу і продуктів нафтопереробки – на 21,9%, у металургії – на 16,4%.

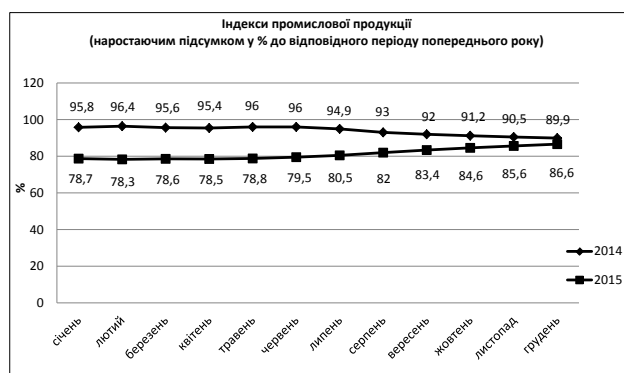


Рис. 1. Динаміка промислового виробництва за 2014–2015 рр.

Джерело: [13, с. 1]

Тотальне скорочення робочих місць у всіх сферах народного господарства зумовило лавинний ріст безробіття до 10–12% [11, с. 1], що на фоні різкого росту рівня цін на всі групи товарів народного споживання у два і більше рази (за даними МВФ, інфляцію прогнозовано в 2015 р. на рівні 46%) [7, с. 1] призвело до масового зuboжіння населення [6, с. 1], яке при низькому рівні доходів не в змозі оплатити комунальні платежі й забезпечити себе продуктами харчування та товарами першої необхідності.

Зниження купівельної спроможності населення зумовило скорочення обсягів споживання, практично зникають заощадження (вичерпуються минулорічні накопичення коштів серед громадян і малого та середнього бізнесу), а це негативно впливає на рівень інвестицій у країні. Матеріально-технічна база руйнується, а кошти в реконструкцію, модернізацію не вкладаються, так як в умовах політичної нестабільності, великого податкового тиску вони «виводяться» з бізнесу і «осідають» у формі більш ліквідних активів у закордонних банках (табл. 1).

Великі промислові підприємства простоюють, а середній та малий приватний бізнес «згортається», що спричинює не лише скорочення рівня ВВП на душу населення, але й падіння обсягів надходжень до бюджету у формі податків та обов'язкових платежів. Водночас видатки на утримання державного сектору, соціальні виплати безробітним і малозабезпеченим збільшуються. Зростає і державний борг України (рис. 2), що на фоні зазначених тенденцій вивело нашу країну на перше місце в Європі серед найбідніших держав [15, с. 1] і на третє – у рейтингу країн світу, що знаходяться на межі дефолту [18, с. 1].

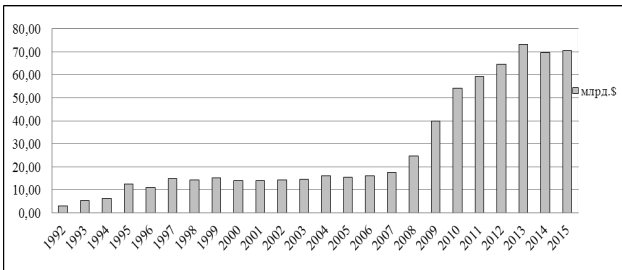


Рис. 2. Динаміка державного боргу України за 1992–2015 рр., \$ млрд.

Джерело: [13, с. 1]

Для подолання політичних та економічних кризових явищ України слід заручитись підтримкою інших країн світу, які не тільки повинні надавати їй фінансову допомогу й довгострокові кредити [5, с. 38], але й приймати активну участь у проведенні економічних та політичних реформ, що допомогло б нашій державі уникнути економічного колапсу.

Цілком зрозуміло, що таке співробітництво України з країнами світу й міжнародними організаціями є вагомим умовою успішного розв'язання багатьох проблем не лише зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного характеру, але й внутрішнього [12, с. 1].

Для ефективної участі України в глобальних економічних структурах і процесах необхідно створити ряд передумов. Серед них слід виділити три основні, реалізація яких сформує додаткові можливості для ефективної участі України в міжнародному економічному співробітництві: системна ринкова трансформація; комплексна

реструктуризація в усіх сферах народного господарства; відкритість економіки.

Адже у самій Конституції України (ст. 18) закріплено положення про те, що зовнішньополітична діяльність нашої держави спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загально визнаними принципами і нормами міжнародного права. Проте зазначена співпраця впродовж останніх років відбувалась однобічно, у напрямку взяття кредитів на міжбанківському ринку, у той час коли широкомасштабні торговельні, виробничі та фінансові відносини нашої держави з іншими країнами й міжнародними економічними організаціями могли б стати важливим чинником вітчизняного економічного розвитку і прискорення науково-технічного прогресу (за умови відкритості економіки, прозорості вітчизняного законодавства).

За 25 років незалежності Україна налагодила відносини із 166 країнами, стала членом близько 100 міжнародних організацій, учасником майже 50 багатосторонніх економічних договорів [16, с. 1], але це не забезпечило їй суттєвого економічного прогресу через поверхневості і формальність такої співпраці, яка обмежувалась напрацюваннями документального характеру і не мала практичного застосування в основних галузях народного господарства.

З урахуванням тенденцій глобалізації світової економіки Україна наразі спрямовує свою діяльність у двох стратегічно важливих для неї напрямках. Перший – це поступова інтеграція нашої держави в європейські та трансатлантичні структури з метою входження до європейського економічного простору. Другим стратегічно важливим напрямком зовнішньоекономічної політики є країни НІК, які володіють неабияким науково-технічним потенціалом і неперевершеним досвідом щодо втілення економічних реформ для забезпечення економічного прориву.

Щодо першого напрямку, країни, які бажають стати членом європейського інтеграційного об'єднання наднаціонального характеру, повинні мати економіку, що відповідає певним ринковим критеріям. Наявність кризових явищ у вітчизняній економіці, політична нестабільність, недосконалість правова база й недотримання прав і свобод громадян гальмують просування України шляхом ринкових реформ, а тому унеможливають її входження до ЄС у найближчі роки.

Так, однією із основних тенденцій зовнішньоекономічної політики України в 2015 р. була диверсифікація ринків збуту вітчизняної продукції з метою подолання монопольної залежності від російського ринку шляхом адаптації українських експортерів до європейських ринків. Проте бажаного зростання вітчизняного експорту за рахунок отриманих торговельних преференцій зі сторони Євросоюзу не відбулось через високі валютні

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україну та їхній відтік

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Відтік інвестицій
2012	6,013 млрд. доларів	1,256 млрд. доларів
2013	5,677 млрд. доларів	2,845 млрд. доларів
2014 (негативна курсова різниця становила 12,25 млрд. доларів)	2,45 млрд. доларів	1,17 млрд. доларів
2015 (перше півріччя)	1,040 млрд. доларів	2,91 млрд. доларів

Джерело: [8, с. 1]

ризиків та неконкурентоспроможність українських товарів. Відтак, за 2014 р. український експорт до ЄС зріс тільки на 1,5% на фоні загальнорічного скорочення його обсягу на 23,5%, а в 2015 р. лише впродовж першого півріччя експорт знизився на 35,1% [6, с. 1]. Власне, така динаміка зовнішньоторговельних операцій України формує негативні передумови для подолання кризових явищ в економіці (рис. 3).

Тому перспективним напрямом зовнішньоекономічної політики стає економічне співробітництво України з державами Азії та Африки, ринки яких привабливі для збуту української продукції машинобудівного комплексу та металопрокату, для надання науково-технічних і будівельних послуг. Важливим торговельно-економічним партнером України можна вважати Китай. Наші держави мають великі потенційні можливості щодо розширення науково-технічного співробітництва, зокрема в галузі електрозварювання, надтвердих матеріалів, металургії, авіа- та космічних технологій, технологій для агропромислового комплексу тощо. На порядку денному стоять питання інвестицій у вітчизняну економіку у вигляді спільних технологій та ноу-хау, створення спільних підприємств, акціонерних товариств тощо (рис. 4).

Спираючись на вищезазначене, слід окреслити певні стратегічні пріоритети у сфері зовнішньоекономічної політики України: міжнародне економічне співробітництво з ЄС; міжнародне економічне співробітництво з країнами Азії, Африки; покращання умов функціонування підприємницького середовища та інвестиційного клімату; підвищення ефективності митної системи та боротьба з корупцією.

Висновки. Для реалізації пріоритетних стратегічних напрямів зовнішньоекономічної політики України слід виконати наступні завдання: першочергово провести структурні реформи в усіх сферах народного господарства; вжити заходів щодо комплексної реструктуризації в основних експортоорієнтованих галузях для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зарубіжних

ринках; використати всі можливі інструменти й технології для стабілізації грошово-кредитного обігу й зниження інфляції; запровадити важелі ефективного регулювання руху капіталів та інвестицій, що ґрунтуються не на силових важелях адміністративного впливу, а на ринкових механізмах в умовах відкритої економіки; докласти максимальних зусиль із використанням усього

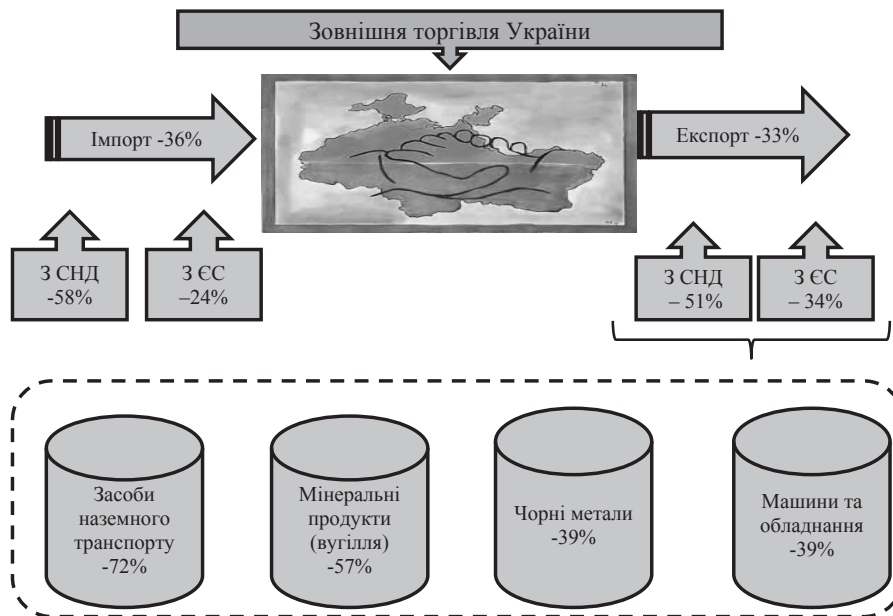


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі України за 2014–2015 рр.

Джерело: побудовано на основі [4, с. 1]

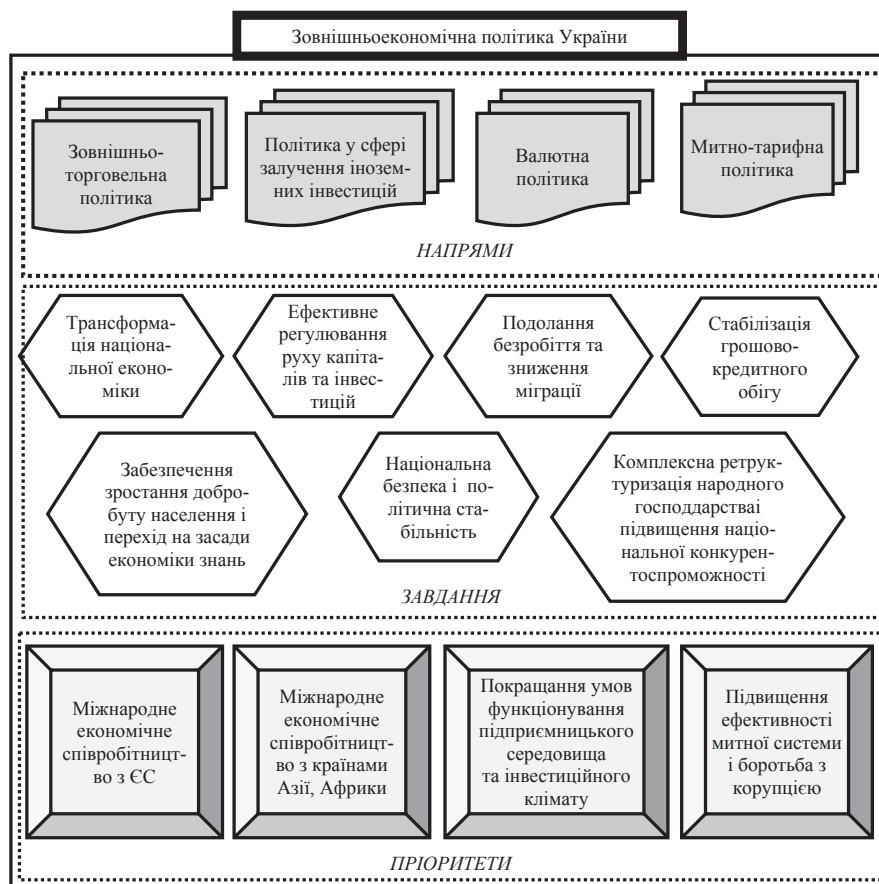


Рис. 4. Основні напрями зовнішньоекономічної політики України

дипломатичного інструментарію для підтримання національної безпеки та політичної стабільності; намагались подолати зростаюче безробіття у депресивних регіонах і створити умови для зниження міграції населення й «відтоку мізків»; вживати дієвих заходів для забезпечення зростання добробуту населення і перехід на втілення нових підходів, що ґрунтуються на економіці знань.

Економічне співробітництво України з міжнародними інституціями позитивно впливає

на процеси стабілізації вітчизняної економіки, оскільки залучені кредити переважно спрямовуються на здійснення реформ. Водночас участь України в діяльності міжнародних організацій не повинна обмежуватися лише одержанням позик. Від характеру взаємодії з міжнародними інституціями залежить ставлення до України у світі, можливості реальної інтеграції у світову спільноту і специфіка співпраці з окремими державами.

Список літератури:

1. Гальчинський А.С. Нова модель економічного розвитку України (у контексті глобалізації) / А.С. Гальчинський // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський [та ін.] ; гол. ред. С.В. Головка. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
3. Держстат відзвітував, як падає промисловість України (інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/367920/derzhstat-vidzvituval-yak-padae-promyslovist-ukrayiny-infografika>.
4. Зовнішня торгівля України скоротилася на третину в 2015 р. (інфографіка) / Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icps.com.ua/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-skorotylyasyna-tretynu-v-2015-rotsi/>.
5. Калач Г. Співробітництво України з міжнародними фінансовими установами: проблеми та перспективи / Г. Калач // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 8. – С. 37–39.
6. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні в 2014-2015 рр. Ч. 1. Загальна оцінка макроекономічної ситуації / Free Voice Information Analysis Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Администратор/Рабочий%20стол/СТАТТЯ%202016/Комплексна%20оцінка%20економічної%20ситуації%20в%20Україні%20у%202014-2015%20рр.htm>.
7. МВФ погіршив прогноз падіння економіки України у 2015 році до 9% за інфляції 46% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsru.ua/arch/finance/01jun2015/prognoas.html>.
8. На початку року інвестиції скоротилися через сильне падіння гривні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/upershe-za-pivtora-roku-zrosli-pryami-inozemni-investiciyi-v-ukrayinu-scho-ce-oznachaye-475222.html>.
9. Падение промпроизводства в 2015 г. составило 13,4% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dragon-capital.com/ru/institutional_investors/research/macro_and_politics/id211_news_and_reports/id212_dragon_daily.html.
10. Пахомов Ю.М. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України / Ю.М. Пахомов // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – С. 3–6.
11. Реальний рівень безробіття в Україні // Голос столиці. – 25 січня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2015_03_31/Realniy-r-ven-bezrob-ttja-v-Ukra-n-1700/.
12. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>.
13. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України станом на 30.11.2015 р. / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u-rotsi?category=borg>.
14. Ткачук В.Г. Становлення та сучасний стан міжнародних фінансових організацій, їхня роль у регулюванні світових процесів / В.Г. Ткачук // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 26–31.
15. Україну признали страной третьего мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.tsn.ua/groshi/ukrainu-priznali-stranoy-tretego-mira.html>.
16. Участь України у міжнародних організаціях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://usa.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations>.
17. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
18. Moody's: Украина на грани дефолта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fakty.ictv.ua/ru/index/read-news/id/1539452>.

Пробоев О. А.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ПРЕОДОЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОЛЛАПСА ПУТЕМ УЧАСТИЯ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Резюме

Исследована динамика экономических процессов в Украине на фоне обострения политической ситуации. Обнаружен дисбаланс всех макроэкономических показателей, которые указывают на глубокий экономический кризис. Очерчены тенденции развития реального сектора экономики в условиях стремительного падения промышленного производства, ускорения темпов инфляции, снижения уровня доходов на душу населения, роста безработицы и снижения объемов инвестиций, ухудшения качественной структуры и динамики экспорта, которые указывают на масштабы и последствия экономического кризиса в Украине. Предложены стратегические направления внешнеэкономической политики, которые основываются на постепенной интеграции нашего государства в европейские и трансатлантические структуры.

Ключевые слова: экономический кризис, макроэкономическое равновесие, уровень промышленного производства, темпы инфляции, уровень доходов на душу населения, безработица, объемы инвестиций, динамика экспорта, внешнеэкономическая политика, европейское экономическое пространство, международное экономическое сотрудничество.

Proboyiv O. A.

Ivano-Frankivsk Educational-Scientific Management Institute
Ternopil National Economic University

OVECOMING OF THE CONOMIC COLAPSE BY MEANS OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN THE INTENATIONAL ECONOMIC COOPERATION

Summary

The dynamics of the economic processes in Ukraine on the background of the worsening in the political situation have been studied. The found miss-balance of all macro-economic indices attests to the deep economic crisis. We have outlined the development trends of the real sector of economy in the situation of a sharp decline in the industrial output, growing inflation rates, per capita income decrease, unemployment growth and falling of investment volumes, worsening of quality structure and export dynamics. All these show the scale and consequences of the economic crisis in Ukraine. The suggested strategic directions of the foreign economic cooperation are based on the gradual integration of Ukraine into the European and trans-Atlantic structures.

Keywords: economic crisis, macroeconomic equilibrium, industrial output rate, inflation rates, per capita income, unemployment, investment volumes, export dynamics, foreign economic policy, European economic area, international economic cooperation.

УДК 338

Резнікова Н. В.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Іващенко О. А.

Національна академія статистики, обліку і аудиту

ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЗРОСТАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ АСИМЕТРИЙ

Досліджено теоретико-методологічні підходи до аналізу теорій економічного розвитку і зростання. Із позицій діалектичного зв'язку «розвитку» і «залежності» розглянуто поняття відносності розвитку. Виявлено складові розвитку, що здатні нівелювати існуючі асиметричні відносини між центром і периферією.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, недорозвиненість, залежність, центр-периферійна структура економіки.

Постановка проблеми. Маніпулювання поняттями «розвиток» і «зростання» найвлучніше відображено в працях економістів класичної школи, які визначали економічний розвиток як стійке зростання доходу на душу населення. Сам по собі економічний розвиток інтерпретувався як процес, в якому країни, «що спізналися», намагаються наздогнати «піонерів». Макроекономічне середовище, якість державних інституцій та технологічний прогрес найчастіше асоціюються з трьома «стовпами» економічного зростання, здатного продукувати розвиток національної економіки. Адже не кожне статистично зафіксоване «зростання» здатне продукувати фундаментальні й довгострокові перетворення в державі, що закладатимуть підвалини розвитку. Серед чинників економічного зростання здебільшого зазначають: інвестиції в основний капітал; зростання кількості та якості трудових ресурсів, тобто інвестиції в людський капітал; науково-технологічний прогрес, упродовження інновацій, які підвищують продуктивність праці, капіталу та всієї економіки; структурно-економічна складова, у тому числі зміни законодавства, удосконалення відтворювальних та інших макроекономічних пропорцій; інституційне забезпечення. Утім, теоретики – депедентисти, світ-системного аналізу, субстантивістської економічної антропології та інших течій – уважали «розвиток» певним імперативом, поставленим в обов'язок країнам, що поступаються в економічному прогресі країнам

розвиненим. Відмінності в наголосах та обраному дослідницькому ракурсі не забезпечують глибинне виявлення причин відсталості та недорозвиненості в умовах трансформації моделі міжнародного поділу праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених розширили світову систему позачасовим обсягом, спочатку запропонованим І. Валлерстайном. Дж. Абу-Льюод [1] і Дж. Фітцпатрік [2] стверджують, що система сучасного світу може бути простежена до XII, XIII і XIV ст. і є результатом занепаду Сходу, а не зростання Заходу. А.-Г. Франк і Б. Джілліс [3] висувують часовий кордон, повторюючи Дж. Абу-Льюода, але пропонуючи 5 000-річну систему. К. Чейз-Данн і Т.-Д. Холл [4] намагаються розширити теорію світових систем приблизно на 10 000 років у минуле – до неолітичної революції, хоча вони, за власним визнанням, мали «значно поглибити деякі поняття». Інші автори, що також не оминули своєю увагою феномен міжнародного поділу праці (Ф. Айдало або Ж. Ада), уважали явище периферизації реструктуризацією виробничих сфер, що підпадають під політичний та економічний контроль центру світової економіки з точки зору її кінцевих або проміжних споживчих потреб [5]. Цей географічний перерозподіл виробничих площ є глобалізацією торгівлі, яка посилювалася з 80-х років, але таке явище спеціалізації простору не дало змоги досі вирішити проблему глобального попиту, який впливає на комбінаторні складові світової кризи.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, територіальний підхід у розвитку поволі з'явився з усвідомленням нерівності поширення розвитку в просторі. Інакше кажучи, теоретики розвитку усвідомили, що території не розвиваються однаково і що деякі з них залишаються недосяжними для розвитку. Таке усвідомлення спочатку розроблялося на міжнародному рівні, коли стало зрозуміло, що існує дисбаланс у розвитку між Північчю і Півднем. Згодом теоретики розвитку виявили, що дисбаланс відбувається також і в межах території розвинених країн. Водночас вимагає теоретичного обґрунтування формування сучасної моделі міжнародного поділу праці та структури світового господарства з її центрально-периферійним облаштуванням.

Мета статті полягає в теоретичному осмисленні існуючих класифікацій та підходів до еволюції теорій економічного розвитку і в аналізі з позицій діалектичного зв'язку «розвитку» і «залежності» поняття відносності розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява територіального підходу розвитку дає підстави дослідникам Ф. Айдало і М.-У. Прулксу заявити про нову парадигму розвитку, яку дехто називає парадигмою розвитку знизу на відміну від функціонального розвитку або розвитку зверху. С. Амін і М. Фрідман, пояснюючи просторову нерівномірність розвитку країн Півдня і Півночі, намагаються віднайти теорії, які сприяли б розвитку ексцентричних і маргінальних районів. Усі ці теорії утворюють так званий каркас теорій регіонального розвитку, межі якого інколи розмиті, тому що жодна теорія загального регіонального розвитку ще не є доступною.

Теорія полюсів зростання, розроблена економістом Ф. Перру у 50-ті роки минулого століття, стверджує, що зростання не є рівномірним у просторі, а скоріше зосереджено на полюсі або сфері зростання, наслідки якого одразу поширюються на економіку. На думку Ф. Айдало, теорія полюсів зростання – це одночасно теорія економічного розвитку, а також теорія просторового поширення зростання і розвитку. Окрім того, згідно з думкою Ф. Айдало, поява теорії полюсів завдала значних змін класичному підходові економічного розвитку, оскільки, згідно із цією точкою зору, економічне життя не є результатом дій агентів, ізольованих в умовах конкуренції, а особливими діями господарюючих суб'єктів компаній, які за своїм становищем і розмірами можуть відігравати домінуючу роль.

Із позиції просторового розташування теорія полюсів зростання припускає, що зростання зосереджено у просторі, а з точки зору економічного розвитку полюс – не що інше, як індуктивний механізм зростання. Слід визнати, що теорія полюсів зростання була дуже популярна і широко використовувалася у світі, однак, схоже, розвиток полюсів зростання також має негативні наслідки, як-от поляризація розвитку в спеціально відведених місцях, що сприяє створенню маргінальних просторів навколо полюса розвитку. Теорія полюсів зростання не завжди забезпечувала бажані результати, принаймні для розвитку ексцентричних регіонів.

Ендогенний розвиток з'являється з необхідністю скорочення нерівності розвитку в просторі та концентрації розвитку на певній території. Ендогенний підхід розвитку став предметом багатьох теоретичних внесків за останні два десятиліття не так з боку економістів, географів, як

соціологів – В. Стора, Ф. Тейлора, М. Басанда, – і є результатом багатьох теоретичних течій, які одночасно були розроблені як на Півдні, так і на Півночі, де периферійні райони часто проходять шлях розпаду. Теорія ендогенного розвитку залежить від парадигми розвитку знизу і належить винятково до територіального підходу розвитку, що дає Ф. Айдало змогу стверджувати, що ендогенний розвиток – це більше територіальний підхід розвитку, ніж теорія економічного зростання.

Для М.-У. Пру ендогенний розвиток більше стосується країн, що розвиваються, ніж розвинених країн, адже на міжнародному рівні ендогенний розвиток ще відомий як концепція «опори на власні сили», або самостійного розвитку [6, с. 187]. У країнах Півночі концепція ендогенного розвитку досліджувалася досконально Дж. Фрідманом, який часто маніпулював поняттями агрополітичного або так званого самостійного розвитку. Відомими були й інші теоретичні комбінації: К. Вівер із його концепцією розвитку знизу; Б. Планк із переконаннями щодо децентралізованого розвитку; М. Басанд і концепція зростаючого розвитку. Окрім того, на теорію ендогенного розвитку вплинуло також екологічне усвідомлення й розробка теорії екорозвитку, яку запропонував І. Сах.

Для визначення еволюції суспільства або нерозвинених районів заслуговує уваги теорія піднесення, яка належить до теорії, розробленої У. Ростоу ще в 1961 р. Стадії економічного зростання (серед яких: традиційне суспільство; попередні умови запуску або зльоту; запуск; досягнення зрілості; ера масового споживання), за словами У. Ростоу, можуть бути застосовані до всіх суспільств і всіх нерозвинених країн. Із точки зору цієї теорії відхилення від розвитку між різними суспільствами носять перехідний характер і, зрештою, вирівнювання умов є неминучим.

В інтерпретації Ж. Лафонтена і П. Айдало маємо справу із теорією конвергенції, де розвиток розглядається як процес руху до мети або масового споживання, який подається як кінцевий етап розвитку. Тут ми знаходимо також стандартний ідеал розвитку, який зазначає, що всі суспільства світу можуть і повинні пройти однакові етапи переходу до розвитку – у цьому випадку до розвитку, орієнтованого на зростання й економічне виробництво. Теорія У. Ростоу, безумовно, є важливою для формування концепції розвитку, адже, з одного боку, вона істотно вплинула на західну думку для розуміння поняття розвитку, а з іншого – за влучним висловом девелопменталіста Ж. Ріста, модернізація У. Ростоу не припинила плекати сподівання, так само як і ілюзії лідерів Півночі та Півдня.

Адаптивною для аналізу регіональних нерівностей у розвинених суспільствах виглядає теорія центру-периферії, розроблена Дж. Фрідманом, яка пропонує сприйняття встановлених відносин винятково в контексті підтримки нерівності. До того ж одним з основних завдань аналізу центру-периферії Дж. Фрідмана є демонстрація того, що технічні, організаційні й культурні аспекти посідають центральне місце в нерівних відносинах між центром і периферією. Він стверджує, що «...у серці центру і периферії ми знаходимо домінування інноваційних суспільств (інновації не лише технологічні, але й інституційні); тільки центри мають владу над своїм власним розвитком, а периферія, яка є неспроможною до нововведень, зазнає рішень із центрів». Окрім економічної та соціальної нерівності, аналіз центру-периферії застосовується до регіональних територій і показує

механізми панування центральних регіонів для регулювання всіх сфер життя суспільства в інституційному плані, що і слугує розумінню території периферії як такої, що піддається бажанням центральних регіонів і, вочевидь, впливає на соціальні й економічні умови життя людей у регіоні.

Відповідно до принципів Дж. Фрідмана, ендогенний розвиток є територіальним, загальним і демократичним [7]. Отже, територія є основою розвитку; саме в особливому просторі розвиток зароджується і втілюється. Це є результатом кожного компонента територіального простору, інакше кажучи, природних, культурних, економічних і соціальних компонентів. Цей розвиток є загальним, бо закликає до участі демократичне населення, адже для своєї реалізації йому необхідні демократичні структури. До цих основних принципів додаються інші характеристики. Ендогенний розвиток базується на фундаментальних потребах людей (харчування, житло, освіта, робота), а не на потребах зростання ринку. Він спрямований на підвищення вартості місцевого потенціалу з точки зору природних ресурсів, з точки зору місцевої культури, а також з точки зору місцевих знань. Ендогенний розвиток – розвиток, який претендує на те, щоб бути інтегрованим, здійснюється у маленькому масштабі та може іноді пропонувати селективну форму автаркії. Ендогенний розвиток іноді здійснюється в контексті неофіційної економіки, тобто в межах тіньової економіки та поза нормами офіційної економіки.

Отже, поняття ендогенного розвитку, здається, перебуває осторонь поняття класичного економічного розвитку, який базується на зростанні екстериторіальної економіки. У цьому сенсі воно дає відповідь на запитання, пов'язані з аналізом центру-периферії. Примітно, що Г. Ріст використовує концепцію самостійного розвитку як спробу послідовно конкретизувати принципи і способи життя, які існували з початку людства. За його словами, ця формалізація проводиться щодо парадигми розвитку, яка була заснована на зростанні, накопиченні, придбанні переваг, які пов'язані з конкуренцією, вигодами від міжнародної торгівлі й експлуатацією домінуючої ситуації. На його думку, факт, що тисячолітня практика розвитку повинна бути формалізованою, доводить розмах ідеологічної гегемонії парадигми пануючого розвитку [8, с. 174].

У контексті окресленого виглядає цікавою теорія місцевого розвитку, що безпосередньо впливає з концепції ендогенного зростання. Ф. Буве, розглядаючи різні підходи до його визначення, констатує, що, по суті, усі ці течії, які виникають у результаті місцевого розвитку, – це течії промислових районів, інноваційних кіл, постфордизму та гнучкої спеціалізації, розвитку місцевої економіки і суспільства [9, с. 141]. Згідно з різними версіями теорії місцевого розвитку та думками авторів, які його описують, акцентується перевага одного принципу над іншим. Утім, задля уникнення термінологічної плутанини пропонуємо виокремити два підходи до місцевого розвитку, які об'єднують усі інші течії.

Перший підхід місцевого економічного розвитку спрямований на розвиток спільних ініціатив партнерів на місцевій території. Місцевий розвиток описується як перспектива, зосереджена на активізації місцевих громад та на поліпшенні умов життя населення за допомогою ініціатив, які реалізуються в інтересах місцевого населення. Цей підхід переважно орієнтований на

поліпшення традиційних економічних показників, як-от зростання зайнятості і доходів від ініціатив, здійснюваних приватним сектором. Деякі автори, серед яких Ю. Діон, акцентують увагу на існуванні функціональної моделі, яка спричиняє виникнення моделі врегулювання на ринках, що поширюються на увесь світ.

Інший підхід місцевого розвитку – це загальний розвиток. Цей підхід зосереджений на загальному і соціальному баченні розвитку й одночасно заснований на солідарності та ініціативах у масштабі місцевої спільноти для протистояння результатам ліберального розвитку і втручання або невтручання держави. За такого підходу саме соціальний розвиток впливатиме на економічний розвиток. Цей підхід загального розвитку розглянутий деякими авторами як «організаційний процес, що веде до мети культурного, соціального й економічного розвитку». Зрозуміло, що за такого підходу концепція розвитку є комплексною і містить усі соціальні, культурні й економічні аспекти. Отже, результати, пов'язані із загальним розвитком, пов'язані з усіма цими аспектами, а не тільки з економічними показниками. Так, Ю. Діон і П.-А. Трембле ведуть мову про базування територіального підходу саме на людській і загальній солідарності [10].

Можна визначити кілька принципів, які, схоже, є спільними для цих двох підходів місцевого розвитку. Так, Б. Пекур стверджує, що кожен процес розвитку виникає з трьох умов: інновації, здатності до адаптації та здатності до регулювання. Саме динамічна дія акторів забезпечує конкретне здійснення цих умов [11]. Своєю чергою, М. Бассан, Ф. Фейнар, І. Педраціні, Р. Перанжаке зауважують, що місцевий розвиток – це стратегія угоди про партнерство для створення сприятливих умов для місцевих ініціатив, спрямованих на підвищення потенціалу громад у випадку важкого становища; для адаптації до нових правил макроекономічного зростання; для пошуку інших форм розвитку, які виробничими й організаційними способами інтегрують турботи соціального, культурного й екологічного характеру, крім суто економічних міркувань [12, с. 83].

Загальний економічний розвиток, відповідно до Л. Фавро і Б. Левеска, має за мету одночасно інтегрувати економічні й соціальні аспекти на територію або у відповідне суспільство. При цьому місцевий економічний розвиток мав би враховувати чотири аспекти: економічний аспект у сфері виробництва і продажу товарів та послуг; територіальний чинник у значенні місцевих ресурсів; соціальний аспект, спрямований на соціальне перевлаштування суспільства; загальний аспект. На думку Л. Фавро і К. Сосьє, що описують підхід загального економічного розвитку, загальна дія не замикається більше в єдиній сфері соціальних зв'язків, в єдиному паліативному управлінні соціально-економічними проблемами. Вона потрапляє у сферу виробництва багатства, є частиною втручання, спрямованого на сприяння розширенню прав і можливостей місцевих громад (контроль місцевого населення над їхнім економічним і соціальним розвитком) та інноваційного партнерства.

Безумовно, перелік розглянутих теорій не може виглядати вичерпним через відмінності в існуючих класифікаціях і підходах щодо еволюції теорій економічного розвитку. Утім, серед найпоширеніших доцільно визначити такі теорії:

1) *марксистські теорії суспільних формацій* – таких теорій декілька (концепція економіч-

ної суспільної формації; концепція послідовного чергування «первісності – азіатчини – рабства – феодалізму – капіталізму – комунізму»), але всі вони розглядають розвиток людства як прогресивний процес, ґрунтований на вдосконаленні продуктивних сил;

2) *німецька нова історична школа* (М. Вебер, В. Зомбарт), де головним чинником еволюції суспільного життя вважається економічна ментальність;

3) *теорії субстантивістської економічної антропології* (К. Поланьї), де економічний розвиток трактується як еволюція форм відносин обміну (зрушення від реципрокності до редистрибуції та ринку);

4) *теорії світ-системного аналізу* (І. Валлерстайн, Ф. Бродель, А. Франк та ін.), де економічний розвиток розглядається як єдність еволюції торгівлі та відносин політичного підпорядкування як єдиний глобальний процес;

5) *інституційна теорія Д. Норта*, в якій зроблена спроба виділити найбільш універсальні закономірності еволюції інститутів.

Утім, ґрунтовнішим вважаємо підхід української вченої Н. Кравчук, яка справедливо зазначає, що сучасне розуміння глобального розвитку передбачає поєднання кількох загальнометодологічних підходів (формаційного, світ-системного, цивілізаційного), які доповнюють один одного й у межах яких знаходимо пояснення найбільш дискусійних, насамперед у суто теоретичному та методологічному сенсах, аспектів сучасних глобальних трансформацій.

Окреслене переконливо доводить, що первинна функція розширення системи є економічною [13, с. 45]. Утім, пропаяване гасло на розвиток, орієнтований на зростання й економічне виробництво, поступово зазнає істотних трансформацій. Як зазначає А. Гальчинський, нині мова йде про формування більш об'ємного економічного простору за рахунок залучення до його структури не лише ринкових, а й трансринкових визначень, не тільки сфери матеріального виробництва, а й інтелектуального поля виробництва, розширеного відтворення ідеального, усієї системи життєдіяльності людини [14, с. 166]. Розвиток як процес стає універсальним інструментом продукування залежності у різних її конфігураціях, адже розвиток без домінування – це як рух без напрямку.

Просторова експансія як ідейна основа геополітики, що полягає у прагненні до поширення контролю над простором, у традиційному її тлумаченні репрезентує міжнародні відносини як розширення «життєвого простору» через силові стосунки. Утім, починаючи з другої половини ХХ ст. трактує міжнародні відносини як розширення «зони впливу», «зони національних інтересів», «зони безпеки» через економічну могутність. У цьому контексті об'єднання розглядається нами як тривале розширення світової системи, а периферизація – як її поглиблення, що в кожному із випадків заявляє про себе через комплекс виникаючих взаємозв'язків і взаємозалежностей.

Висновки. Підвалини формування сучасної моделі міжнародного поділу праці та структури світового господарства з її центро-периферійним облаштуванням закладались аж ніяк не під впливом винятково вільної економічної конкуренції, але завдяки можливості її використання, підпорядкувавши цілям державної зовнішньоекономічної політики провідних країн. Більше того, центро-периферійна структура економіки в різ-

них формах і на різних етапах світової торгівлі – неминучий результат й органічно іманентна капіталізму властивість, що передбачає його постійне розширення і зовнішню експансію. Західні промислово розвинені країни вдало маніпулювали періодами адаптації протекціонізму та лібералізації з тим, аби збільшити конкурентоспроможність власних економік, водночас вчинивши опір лібералізації там, де це негативно впливало б на їхні економічні інтереси.

Неоіндустріальний тип економічного зростання забезпечується комбінацією: економічної безпеки, відтворення природних ресурсів, функціонування новітніх технологій, переходу від капіталомісткого до переважно наукоємного типу економічного зростання і розвитку виробництва духовних цінностей порівняно з матеріальними, панування безвідходної економіки. До факторів, що пов'язані зі зростанням продуктивності праці, яка визнана детермінуючою складовою економічного розвитку зразка ХХІ ст., зараховуємо: удосконалення технологічних знань та організації виробництва; «динаміку надолуження» в галузі технічних знань країн із більш низьким рівнем розвитку до рівня розвинутих країн; розміщення фізичних факторів виробництва у тих галузях та регіонах, де вони забезпечують найвищу віддачу; створення масштабної економіки, тобто такої, в якій оптимально поєднуються локальні ринки, є розвинута інфраструктура, досягається висока еластичність споживання товарів довготермінового користування зі зростанням доходів.

Маневрування у вимірі втрат і вигащів дедалі ускладнюється зі зростанням як кількості, так і впливовості акторів залежності, формуючи новий каркас міжкраїнової взаємодії. Національні та глобальні виклики, що постають перед країнами, часом унеможливають використання інструментарію економічного впливу так, як здається доречним з точки зору отримання країною короткострокових вигод. Констатуємо певний парадокс: вважається, що держава, опинившись перед викликами глобалізації, поступово втрачає здатність до регулювання процесів, індукованих останньою, але вона, як і раніше, несе відповідальність у випадку, коли наднаціональне регулювання – регіональне або глобальне – зазнає краху. Не дивно, що політики щосили намагаються маневрувати між вигодами і втратами асиметричного суверенітету.

Серед іншого, маємо поставити дещо радикальне запитання: а чи залишається місце для «розвитку» у поєднанні із залежністю, беручи до уваги два нові фактори – довгострокову перспективу процесу розвитку і поняття відносності розвитку? Переконані: основна причина, чому ми потребуємо концентруватись власне на факторі довгострокової перспективи, полягає в тому, що розвинені економіки та деякі країни, що розвиваються, входять в нову еру економіки знань, де країна з тим, аби посісти місце у висококонкурентному середовищі, повинна мати характеристики, інтенції та здатність їх реалізувати, які є відмінною від іманентних так званої «традиційній економіці». Усе це повертає нашу теоретичну дискусію до аналізу поняття «відносність розвитку».

Без перебільшення, країни третього світу можуть «розвиватися» в абсолютних значеннях, таких як рівень промислового виробництва, ВВП, технологічні інновації тощо, але у відносному сенсі розвинені країни в порівнянні можуть роз-

виватися набагато швидше. Парадокс полягає ще й у тому, що тим країнам, які не досягли ще межі своєї продуктивності, буде легше демонструвати показники економічного зростання порівняно з тими з них, що просунулися далі технологічними сходами. При цьому економічне зростання

матиме епізодичний характер, тоді як анонсована конвергенція різних економічних систем, скоріше за все, залишатиметься недосяжною для більшої кількості країн, що розвиваються, утім, концентруватиметься здебільшого на рівні регіональної співпраці.

Список літератури:

1. Abu-Lughod J.-L. Discontinuities and Persistence: One World System or a Succession of World Systems / J.-L. Abu-Lughod // *The World System: Five Hundred Years or Five Thousand?* / A.G. Frank, B.K. Gills (eds.). – London: Routledge, 1993. – P. 278–290.
2. Fitzpatrick J. The Middle Kingdom, the Middle Sea and the Geographical Pivot of History [Electronic resource] / J. Fitzpatrick // *Review* (Fernand Braudel Center). – 1992. – Vol. 15. – № 3. – P. 477–521.
3. Gills B.K. 5000 Years of World System History: The Cumulation of Accumulation [Electronic resource] / B.K. Gills, A.-G.Frank // *Core/Periphery Relations in Precapitalist Worlds* / C. Chase-Dunn, T.-D. Hall (eds.). – Boulder: Westview Press, 1991. – P. 67–112.
4. Chase-Dunn C. Comparing World-Systems: Concepts and Working Hypotheses / C. Chase-Dunn, T.-D. Hall // *Social Forces*, 1983. – Vol. 71. – № 4. – P. 851886.
5. Adda J. La mondialisation de l'économie: Genèse et problèmes / J. Adda. – [7e éd]. – Paris: La Découverte, 2006. – 256 p.
6. Proulx M.-U., Développement économique. Clé de l'autonomie locale / M.-U. Proulx. – Montréal: Éditions Transcontinental inc., 1994. – 362 p.
7. Friedmann J. Empowerment: The Politics of Alternative Development [Electronic resource] / J. Friedmann / West Sussex, UK: Wiley-Blackwell, 1992. – 212 p.
8. Rist G. Le développement : histoire d'une croyance occidentale [Electronic resource] / G.Rist. – Paris: Presses de Sciences po., 1996 – 426 p.
9. Bouvet F. Recherche sur les fondements méthodologiques des politiques économiques environnementales confrontées à la notion de développement soutenable /F. Bouvet. – Paris: Université Panthéon-Sorbonne, 2001. – 212 p.
10. Dionne H. Mobilisation, communauté et société civile sur la complexité des rapports sociaux contemporains / H. Dionne, P.-A.Tremblay [Electronic resource]. – Mode of access : http://bibvir.uqac.ca/theses/12770633/12770633_bib.pdf.
11. Pecqueur B. Le développement local: mode ou modèle / B. Pecqueur [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.med-eu.org/documents/MED_5/PhD/LABIADH.pdf.
12. Innovation et changement social: actions culturelles pour un développement local / M. Bassand, F. Hainard, Y. Pedrazzini, R. Perrinjaquet. – Lausanne: Presses Polytechniques Romandes, 1986. – 136 p.
13. Резнікова Н.В. Феномен об'єднання і периферизації в процесі інтеграції до світової економічної системи / Н.В. Резнікова / *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. – К. : КНУ, 2013. – Вип. 116. – Ч. I. – С. 41–49.
14. Гальчинський, А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 471 с.

Резнікова Н. В.

Институт международных отношений

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Иващенко О. А.

Национальная академия статистики, учета и аудита

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И РОСТА В КОНТЕКСТЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ АССИМЕТРИЙ

Резюме

Исследованы теоретико-методологические подходы к анализу теорий экономического развития и роста. С позиций диалектической связи «развития» и «зависимости» рассмотрено понятие относительности развития. Выявлены составляющие развития, способные нивелировать существующие асимметричные отношения между центром и периферией.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, недоразвитость, зависимость, центр-периферийная структура экономики.

Reznikova N. V.

Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Ivashchenko O. A.

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

THE PROBLEM OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND GROWTH IN THE CONTEXT OF OVERCOMING THE GLOBAL ASYMMETRY

Summary

The article depicts theoretical and methodological approaches to the analysis of economic development and growth theories. The interconnection between economic growth, economic development and underdevelopment is investigated. Components of development that can neutralize the existing asymmetric relations between the centre and the periphery are identified.

Keywords: economic development, economic growth and underdevelopment, dependency, centre-periphery structure of the economy.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336:143

Мартинівич Д. Є.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Статтю присвячено дослідженню інституційного середовища для реалізації державної допомоги в Україні. Проаналізовано законодавчу базу (закони, порядки, міжнародні програми, угоди, договори), що регулює відносини щодо надання державної. Представлено інструменти для реалізації державної допомоги та визначено відповідальні державні органи за надання державної допомоги суб'єктам економічної діяльності, способи моніторингу та контролю. Запропоновано рекомендації для удосконалення інституційного забезпечення в Україні з метою подальшої інтеграції з Європейським Союзом.

Ключові слова: інституційне забезпечення, інституції, державна допомога, бюджет, видатки.

Постановка проблеми. Для інтеграції з Європейським Союзом Україні необхідно забезпечити прозорі схеми надання державної допомоги, які переважно будуть орієнтовані на горизонтальні цілі, тобто спрямовані на захист навколишнього середовища, розвиток наукових досліджень, інновацій, створення необхідної інфраструктури, покращання інституційного середовища для ведення бізнесу тощо.

Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС Україна зобов'язана забезпечити роботу тимчасової національної системи контролю, серед основних завдань якої – створити незалежний орган, що регулюватиме правила щодо надання державної допомоги, розробити мапу державної допомоги, упровадити консультативну мережу з питань державної допомоги, розробити програмне забезпечення для проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання та ін. Таким чином, постає питання імплементації Угоди про асоціацію з ЄС в систему державної допомоги України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теми інституційного забезпечення державної допомоги в Україні активно займалися українські вчені Т. Єфименко, В. Деревянкін, С. Таран [1], Н. Лещенко, О. Нів'євський, Д. Черніков [2], а також іноземні вчені – Ю. Стюарт, Х. Хьольдлер [1]. Науковці активно вивчають досвід адаптації законодавства України до норм права ЄС у сфері державної допомоги.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану інституційного забезпечення державної допомоги в Україні та наданні рекомендацій щодо удосконалення інституційного середовища в Україні для подальшої інтеграції з Європейським Союзом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», державна допомога суб'єктам господарювання – це підтримка в будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності.

Близько 2,5–3,5% від ВВП щорічно виділяється на видатки Державного бюджету України

на економічну діяльність, які розподілені серед секторів економіки. Результати попередніх досліджень автора засвідчують про неефективність видатків в Україні, оскільки вони не призводять до однозначного

зростання основних економічних показників галузі. Для успішної реалізації, розподілу та контролю над наданням державної допомоги підприємствам стратегічних видів економічної діяльності необхідно мати розвинуте інституційне середовище. Із цією метою проаналізуємо інституційне забезпечення в Україні.

Автор зазначає, що інституційне забезпечення державної допомоги – це сукупність інституцій, які забезпечують організаційне, правове та економічне поле для здійснення державної допомоги.

Відповідно до Господарського кодексу України, держава може надавати допомогу на виробництво соціально важливих продуктів харчування, ліків і засобів реабілітації інвалідів, закупівлю певних імпорتنих товарів та соціально важливих послуг транспорту, суб'єктам господарювання у скрутному соціально-економічному або/та екологічному становищі, а також в інших випадках, передбачених законом.

Крім того, із метою підтримки розвитку підприємства уряд має право надавати державну допомогу суб'єктам господарювання у вигляді земельних ділянок, державного майна, інформаційного, матеріально-технічного забезпечення, підготовки кадрів, стимулювання НТР, освоєння територій, створення соціальної інфраструктури та ін.

Господарським кодексом України забороняється формувати обмеження на ринку, перешкоджати вільній конкуренції та створювати дискримінацію суб'єктів господарювання. Винятки прийнятні лише у випадку, коли виникає загроза національній безпеці, обороні держави чи іншим загальносуспільним інтересам.

У липні 1999 р. прийнято Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», в якому зазначаються засади державної фінансової підтримки та цільового субсидування проектів технологічних парків.

У вересні 2000 р. уряд України прийняв Закон «Про державну підтримку підприємств, науково-дослідних інститутів і організацій, які розробля-

ють та виготовляють боєприпаси, їхні елементи та виробу спецхімії», в якому передбачено порядок списання і реструктуризації податкової заборгованості та надання деяких пільг для підприємств оборонного комплексу.

У квітні 2004 р. уряд України прийняв Закон «Про державну підтримку сільського господарства України», в якому визначено основи державної допомоги для стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення [3].

У лютому 2011 р. Україна стала учасником Договору про заснування Енергетичного Співтовариства. Даний договір зобов'язує Україну створити контроль державної допомоги в енергетиці та імплементувати норми ЄС без перехідного періоду.

У квітні 2011 р. уряд затвердив Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів. Відповідно до Порядку, державна допомога полягає в компенсації відсотків за користування кредитами в національній валюті (у розмірі облікової ставки Національного банку) для реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання різних галузей економіки [4].

У липні 2011 р. прийнято Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів», у ст. 53 якого визначено основні засади державної допомоги для пріоритетного розвитку рибного господарства.

У березні 2012 р. виданий Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», в якому зазначаються засади державної допомоги для розвитку малого і середнього підприємництва.

У червні 2012 р. прийнято Порядок розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка [5]. Даний Порядок визначає процедуру розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка.

У рамках програми «Східне партнерство» Україна бере участь у проекті Європейського Союзу «Комплексний інституційний розвиток» (Comprehensive Institutional Building – CIB), направлений на удосконалення адміністративних можливостей держав. Відповідно до проекту, у березні 2013 р. затверджено План заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання до 2020 р. [6]. Даний План передбачає:

- інституційне забезпечення державної допомоги;
- навчання кадрів у системі державної допомоги;

- підвищення рівня обізнаності населення щодо надання державної допомоги суб'єктам господарювання;

- забезпечення нормативно-правової бази у сфері надання державної допомоги суб'єктам господарювання;

- приведення загальних правил та принципів державної допомоги України у відповідність до стандартів ЄС.

У вересні 2012 р. прийнято Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який набрав чинності у січні 2013 р. Цей Закон визначає критерії державної допомоги інвестиційним проектам у пріоритетних галузях економіки.

Уряд України підписав політичну частину Угоди про асоціацію з ЄС у березні 2014 р., економічну – у червні 2014 р. (набуття чинності – у січні 2016 р.). Питання про державну допомогу розкриваються у статтях 262-267 Угоди. Згідно з даними положеннями, основне завдання уряду України – розробити повноцінну систему державної допомоги (відповідне законодавче поле, система моніторингу, забезпечення прозорості тощо), яка буде відповідати принципам, правилам та стандартам ЄС [7].

У липні 2014 р. прийнято Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», який набере чинності в 2017 р. На даний момент Закон передбачає перехідний період до набуття чинності за три роки після ухвалення. У Законі

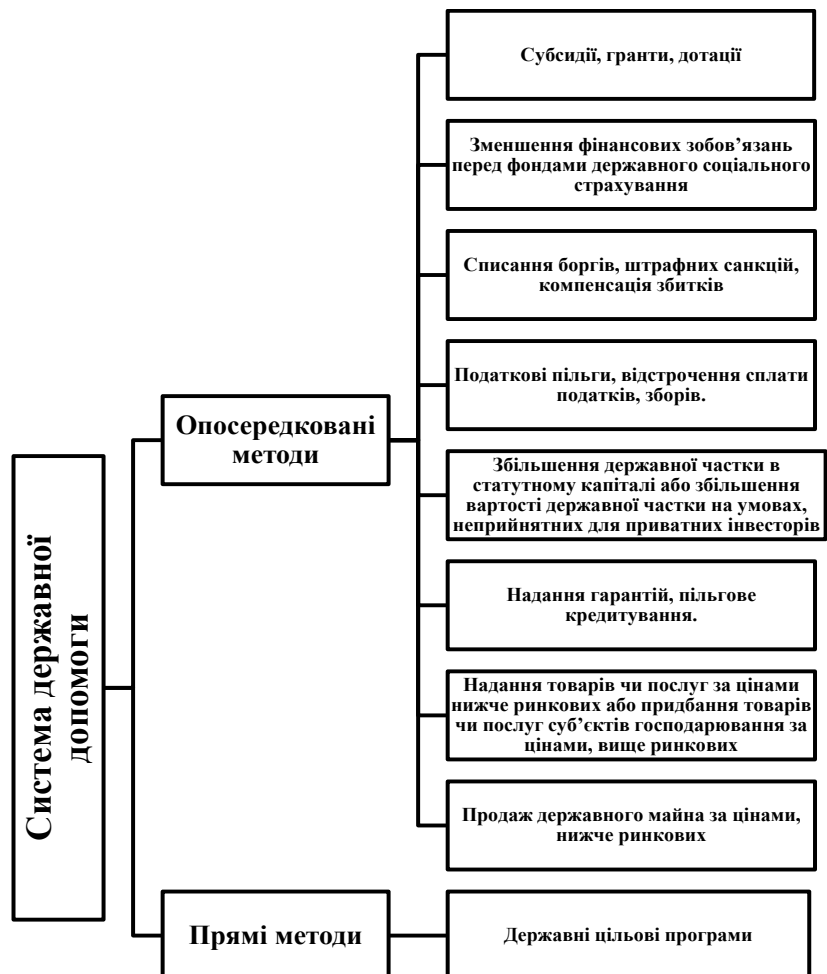


Рис. 1. Система державної допомоги в Україні

Джерело: складено автором на основі [8]

наведено термінологію у сфері державної допомоги, окреслено форми державної допомоги та допустимість державної допомоги для конкуренції, встановлено порядок подання повідомлення про нову державну допомогу, моніторинг державної допомоги тощо [8].

Після здобуття незалежності правове поле інституційного середовища України зазнало чимало змін, у тому числі під впливом міжнародного співробітництва. Проте наразі відсутні прописані в законі стандарти ЄС у питанні державної допомоги: наприклад, немає критеріїв оцінювання заходів державної допомоги, відповідальних за проведення всеосяжного моніторингу та контролю державної допомоги тощо.

Варто зазначити, що європейські правила надання державної допомоги зазнають змін відповідно до досвіду та результатів від надання державної допомоги в попередні періоди та соціально-економічного розвитку країн. ЄС поглиблює контроль над відповідністю державної допомоги початковим цілям для підтримки конкурентних умов на ринку. Крім того, даний контроль забезпечується завдяки статистичним матеріалам звітів, які щорічно публікуються. Тому актуалізується питання постійного моніторингу про обсяги наданої державної допомоги в Україні та результати від упровадження.

Інструменти для реалізації державної допомоги в Україні

Автор зазначає, що система державної допомоги видам економічної діяльності національної економіки – це сукупність методів цільового використання державних ресурсів із метою надання економічній допомозі пріоритетним видам економічної діяльності при мінімальному впливі на конкуренцію. Методи державної підтримки в Україні, представлені на рис. 1, поділяються на прямі та опосередковані.

Із метою визначення найбільш вживаних методів державної допомоги в Україні в 2014 р. розглянемо на рис. 2 структуру системи державної допомоги.



Рис. 2. Структура системи державної допомоги в Україні в 2014 р. (% від загальної суми)

Джерело: [1]

У 2014 р. найбільшу частку витраток бюджету було направлено на бюджетні субсидії та трансферти (більше 38%). Незважаючи на те що податкові пільги є не дуже бажаним інструментом (через велику ймовірність їхнього неефективного використання деякими суб'єктами економічної діяльності, що призводить до великих утрат бюджету), в Україні пільги все ще займають значну долю

у видатках (31,52%). Популярним інструментом системи державної допомоги в Україні є також державні гарантії (17,87%). Це пояснюється великою кількістю кредитів, які Україна бере під державні гарантії.

Інституції, що забезпечують регулювання державної допомоги

В Україні інституційне забезпечення державної допомоги реалізується Міністерством економічного розвитку та торгівлі України та Антимонопольним комітетом України. Проте першочерговим державним органом в Україні, який відповідає за розвиток системи регулювання державної допомоги, удосконалення кадрового потенціалу та проведення інформаційно-роз'яснювальних робіт для урядовців, є саме Антимонопольний комітет.

Із метою створення прозорої та ефективної системи державної допомоги видам економічної діяльності в Україні та удосконалення інституційної інфраструктури Антимонопольний комітет співпрацює з широким колом державних органів, таких як Міністерство юстиції, Міністерство фінансів, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Державна фінансова інспекція, Державна реєстраційна служба, Державний комітет статистики, Рахункова палата, Кабінет Міністрів, Верховна Рада, міністерства та інші центральні та місцеві органи виконавчої влади.

Відповідно до Плану заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання та реалізації положень Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [8], Антимонопольний комітет до жовтня 2015 р. мав створити спеціальний структурний підрозділ, що займатиметься виключно питаннями державної допомоги суб'єктам господарювання, забезпечити укомплектування кадрами, їхнє навчання та установити порядок проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання. На час написання даної статті заплановані дії інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання були не виконані, строки пропущено, що віддаляє Україну від можливості інтеграції з ЄС.

Висновки. Позитивним моментом є те, що в Україні вже покладено основу інституційної реформи шляхом підписання Угоди про асоціацію з ЄС та ухвалення у липні 2014 р. Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», який набере чинності в 2017 р. Для проведення реформи розроблено План заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання.

Негативним моментом є те, що на час написання наукової роботи заплановані дії інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання були не виконані, що віддаляє Україну від можливості інтеграції з ЄС.

У результаті дослідження інституційного середовища запропоновано взяти до уваги наступні рекомендації:

- уряду слід першочергово виконувати поставлені завдання щодо створення системи державної допомоги в Україні, в іншому випадку інституційне середовище в Україні не буде підготовлено для функціонування Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» в 2017 р.;

- необхідно перейняти досвід країн ЄС, який полягає у постійній адаптації правил надання державної допомоги відповідно до результатів у попередні періоди та соціально-економічного розвитку країн;

- пропонується систематизувати відповідні законодавчі документи в одному Законі «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», визначити критерії оцінки ефективності заходів надання державної допомоги у відповідності до стандартів ЄС.

Список літератури:

1. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/STATE-SUPPORT-STUDY_UKR_20.04.2015.pdf.
2. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1806_dop.pdf.
3. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page>.
4. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/439-2011-%D0%BF#n9>.
5. Порядок розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1309-12_19.06.2012.
6. Про затвердження плану заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання та реалізації положень Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/102-2013-%D1%80>.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page8.
8. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.

Мартынович Д. Е.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ С ЕС

Резюме

Статья посвящена исследованию институциональной среды для реализации государственной помощи в Украине. Проанализирована законодательная база (законы, порядки, международные программы, соглашения, договоры), регулирующая отношения по предоставлению государственной помощи. Представлены инструменты для реализации государственной помощи и определены ответственные государственные органы за предоставление государственной помощи субъектам экономической деятельности, способы мониторинга и контроля. Предложены рекомендации по совершенствованию институционального обеспечения в Украине с целью дальнейшей интеграции с Европейским Союзом.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, институты, государственная помощь, бюджет, расходы.

Martynovych D. E.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF STATE AID IN UKRAINE UNDER THE ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU

Summary

This paper examines the institutional support for the implementation of state aid in Ukraine. The paper studies the legal framework (laws, orders, international programs, agreements, contracts), which regulates the relations of providing state aid. The paper presents the tools for the implementation of state aid and identifies the responsible public authorities for the provision of state aid to economic agents, methods of monitoring and control. The study creates the recommendations for improving institutional support in Ukraine with a view to further integration with the European Union.

Keywords: institutional support, institutions, state aid, budget, expenditures.

УДК 330.34: 330.837:624(477)

Пинда Ю. В.

Львівський університет бізнесу та права

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розкрито суть інституціонального середовища та його вплив на розвиток економічної системи. Визначено ключову функцію інституцій та проведено класифікацію трансакційних витрат. Окреслено інституціональне середовище будівельного сектору економіки України. Запропоновано заходи щодо удосконалення механізму інституціонального забезпечення розвитку будівельного сектору.

Ключові слова: будівництво, будівельний сектор, інституціональне забезпечення, економіка України, розвиток.

Постановка проблеми. Інституціональне середовище кожної галузі та кожного сектору економіки суттєво впливає на результативність їхнього функціонування, а сприятливе комплексне інституціональне забезпечення є ключовою компонентою сталого розвитку та базовим критерієм визначення рівня безпеки. Негативні тенденції в динаміці основних макроекономічних показників останніх років в економіці України вимагають оперативної активізації розвитку домінуючих галузей та секторів економіки для подолання кризових явищ та стабілізації соціально-економічного стану країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкому спектру питань у сфері інституціоналізму присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Е. Бруссо, Р. Буайе, О. Вільямсон, Р. Коуз, Д. Норт, А. Чухно, Д. Родрік. Проблема неефективності інститутів та їхнього стійкого в такому стані функціонування займалися різні науковці-інституціоналісти, серед яких Я. Бережний, О. Воронкова, Ю. Перський, В. Полтерович, Е. Попов, О. Сухарев. Кожен із науковців у межах специфіки своїх дослідницьких напрямків розкривав нові сторони існування «інституційних пасток». Попри значний науковий доробок є низка питань із різних аспектів даної проблематики, які потребують подальших ґрунтовних досліджень, зокрема, особливостей галузевого розвитку та їхнього інституціонального забезпечення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливою роллю у процесі виходу України із кризи наділений життєво важливий для державного розвитку будівельний сектор економіки. Відтак, актуальними стають питання розроблення і впровадження комплексу дієвих заходів щодо ведення адекватної державної будівельної політики, підкріпленої відповідним фінансуванням, та узгодження стратегічних пріоритетів розвитку національного будівництва з програмами інших міністерств і відомств, міжнародною нормативно-правовою базою у сфері регулювання діяльності контрагентів будівельного сектору та забезпечення його функціонування дієвими інститутами.

Мета статті полягає у розробці ефективних заходів щодо удосконалення механізму інституціонального забезпечення розвитку будівельного сектору економіки України

Виклад основного матеріалу дослідження. Багаторічний зарубіжний досвід доводить, що найбільш успішний розвиток економіки відбувається в тих країнах, яким удалося побудувати інституціональну структуру ринкової економіки на основі традиційних цінностей, норм і правил суспільного життя, що чітко проявилось на при-

кладах модернізації Німеччини, Японії, Південної Кореї, Китаю тощо [1, с. 4]. Багато всесвітньо відомих учених доводили вагомий вплив інституціонального середовища на розвиток економічних систем різних рівнів.

Так, відомий український економіст А.А. Чухно стверджував: «За останню чверть століття економічній і фінансовій науці великою мірою вдалося подолати применшення значення інститутів у соціально-економічному розвитку та вийти на позиції розробки й застосування альтернативної концептуальної парадигми для розуміння значення інститутів, динамічної взаємодії політичних, економічних і соціальних сил у світовій і національній економіках» [2, с. 25]. Із розвитком нової інституційної економіки (неінституційної теорії) інститути почали розглядатися як фактори економічного зростання. Її основоположник – лауреат Нобелівської премії в царині економіки Дуглас Норт зазначав: «...успіх економічного, як і політичного, розвитку, головним чином, залежить від ступеня досконалості інститутів...» [3, с. 4].

Із цього приводу провідні французькі представники сучасного інституціоналізму Р. Буайе та Е. Бруссо зауважили: «Господарство може функціонувати лише у відповідних інституціональних формах. Умови, необхідні для успішної роботи господарства, тією самою мірою кореняться в чітко визначеній інституціональній системі, як і в розвитку громадянського суспільства. Одним словом, інститути мають значення, й інституціоналізм спрямовує їх на службу всьому життєздатному і творчому, що існує в соціальному середовищі» [4, с. 18]. Йдеться перш за все про такі компоненти інституціонального середовища, як ефективність захисту прав власності та контрактних прав, якість правової системи, професійність та справедливість судової гілки влади, рівень бюрократизації управлінського апарату, глибина фінансових ринків.

Країни із більш розвинутими інститутами є значно стійкішими до зовнішніх загроз. Професор Гарвардського університету Дені Родрік, досліджуючи щільність зв'язку між якістю інститутів і можливостями адаптації країн після «нафтового шоку» 1970-х років, довів, що найуспішніше протистояти шоку і реалізувати ефективну антикризову стратегію удалося країнам з ефективними інститутами і згуртованим суспільством. І, навпаки, нерозвинені інститути і наявність внутрішніх соціальних конфліктів суттєво ускладнювали подолання економічної кризи [5, с. 9]. У його ґрунтовній праці [6] відображено результати масштабних досліджень міждержавних довготривалих регресій, що підтверджують фактор якості інститутів (особливо міра якості захисту

прав власності та правової системи) значно ґрунтовнішим, у контексті визначення відмінностей в довгострокових темпах розвитку, ніж інші базові чинники. Учені доводять, що поліпшення якості інститутів у вибірці на одне стандартне відхилення відповідає відмінності в рівні душевого доходу між країнами в 6,4 разу, що еквівалентно фактичним відмінностям у доходах між Болівією і Південною Кореєю. При такому підході інвестиції виступають одним із передавальних механізмів, що зв'язують інституційні чинники та економічне зростання [5, с. 10].

Російський учений О.С. Сухарев, резюмуючи науковий доробок своїх попередників і наукових соратників із цієї проблематики, відзначив, що нова інституціональна традиція пропонує, з одного боку, концепцію «інституціональної пастки», тобто неефективних стійких норм поведінки, що відтворюються ефектами координації, взаємозв'язку і культурної інерції, з іншого – концепцію дисфункції інститутів, відповідно до якої існування неефективних норм є закономірним результатом господарської діяльності, при якій проходить розлад і/або зниження якісного стану функції інститутів, зниження ефективності їхнього виконання та фіксація цього в часі [7, с. 39].

Ключовою функцією інституцій є мінімізація трансакційних витрат. Всесвітньо відомий класик постінституціоналізму, лауреат Нобелівської премії Олівер Вільямсон, продовжуючи дослідження його попередника – Нобелівського лауреата Рональда Коуза, ґрунтовно довів існування трансакційних витрат, їхню природу та передумови виникнення. Учений запропонував власну класифікацію трансакційних витрат, розділяючи їх на *ex ante* (попередні – виникають до укладання угоди) та *ex poste* (остаточні – виникають після укладання угоди) (рис. 1). Значну увагу науковець приділяв фактору часу та відзначав, що характер-

ною особливістю *ex ante* та *ex poste* є відсутність можливості їх точного кількісного виміру.

Обґрунтування участі будівельного сектору економіки України в процесі посилення економічної безпеки держави – завданні найвищого рівня пріоритетності та складності – повинно базуватися на концептуальних засадах останньої з її функціональними і структурними компонентами, дослідженні чинників, що її визначають, та особливостях будівництва як складної, багатогранної галузі, у процесі функціонування якої задіяні види економічної діяльності кожного сектору національного господарства.

Широкий спектр специфічних ознак будівництва пов'язаний зі складністю фінансово-господарських процесів із великою кількістю контрагентів і широким розмаїттям організаційних структур; залежністю будівельних проектів від соціально-економічних і геологічних умов місцевості; поетапним контролем та регламентацією державою через ліцензування та низку дозвільних процедур; особливостями обліку й аудиту; значною капітало-, матеріало- та трудомісткістю процесу утворення будівельної продукції (будівель та споруд) та високою тривалістю її інвестиційного циклу; наявністю спекулятивної фінансової компоненти; трансакційними витратами; політикою ціноутворення; складністю техніко-технологічних процесів; сезонністю та аритмічністю робіт (часто призводить до непередбачуваних додаткових затрат).

Базовими умовами розвитку сучасного українського будівельного сектора економіки в умовах ринкової реструктуризації і все активнішої глобалізації є реалізація інвестиційно-фінансового потенціалу та ефективне інституціональне забезпечення його функціонування. Інституціональне середовище будівельного сектору представимо у вигляді чотирьох блоків (рис. 2): 1) формальні



Рис. 1. Види трансакційних витрат за О. Уільямсоном

Джерело: [8, с. 95]

інститути (офіційно встановлені норми, стандарти і правила, які є обов'язковими для всіх учасників будівельного сектору); 2) неформальні інститути (неписані правила та традиції, які є неофіційними, проте мають вплив на функціонування учасників); 3) механізми ідентифікації порушень правил, згідно з якими визначають правопорушників; 4) механізми застосування санкцій до порушників. Проблеми слабого інституційного середовища (реєстрація прав власності на нерухомість, проходження дозвільних процедур, отримання дозволів, корупція, підвищення кошторисної вартості об'єкта тощо) притаманні всім видам будівництва та поширюються на всіх його учасників – взаємопов'язаних економічних агентів різних галузей.

Вагомим інституційним обмеженням становлення ринкових відносин у житловій сфері України є розширення тіньового сектору в будівництві. Причини його поширення – високі транзакційні витрати легалізації та ведення легального бізнесу, а також забюрократизованість владних структур. З точки зору неоінституціоналізму ключовими причинами розвитку тіньової активності на ринку житла є недосконала нормативно-правова

база. Відтак, підприємець, який краще маніпулює витратами чи зв'язками з чиновниками, виявляється успішнішим, ніж той, який зосереджений лише на будівельному процесі [9].

Складній за своєю суттю будівельній діяльності сьогодні притаманно багато проблем, що супроводжують її на всіх етапах – від процесу придбання земельної ділянки та проходження недосконалих дозвільних процедур до здачі об'єкта в експлуатацію. Ці проблеми пов'язані не тільки з політикою забудовників, але й також зі станом суміжних ринків і наявністю адміністративних бар'єрів, надмірна кількість яких стримує підприємницьку активність та сприяє появі монопольних структур, що перешкоджає розвитку будівництва, стримує підвищення його якості, зациплює вартість 1 м² готової будівельної продукції й зменшує його доступність для споживачів [10, с. 4].

Науковці Європейської дослідницької асоціації в контексті дослідження корупції та антикорупційних дій уряду досить чітко ілюструють участь корупційних схем у процесі отримання дозволів на будівництво.

Адміністративні бар'єри у вигляді великої кількості погоджувальних і дозвільних процедур можуть здійснювати вплив або лише на витрати забудовників, або на витрати і на рівень конкуренції між ними. Переважно витрати на проходження більшості адміністративних процедур не залежать від обсягів будівництва. Незважаючи на значні кроки в напрямі зниження кількості обов'язкових адміністративних процедур, ситуація в даній сфері залишається проблемною [10, с. 6].

Результати іноземних емпіричних досліджень доводять, що продовження термінів проходження процедур і підвищення невизначеності відносно цих термінів здійснюють значно більший негативний вплив на інвестиційну активність у будівництві, ніж збільшення вартості їхнього проходження, що пояснює схильність забудовників удаватися до корупції з метою скорочення термінів проходження [10, с. 8; 12; 13].

В існуючих структурно-функціональних механізмах забезпечення економічної безпеки вітчизняного будівництва відзначаються наступні недоліки: послаблення ефективності державного регулювання внаслідок домінування приватної власності у будівництві; висока ресурсозатратність галузевого координування; розмивання персональної відповідальності при вирішенні комплексних галузевих завдань;

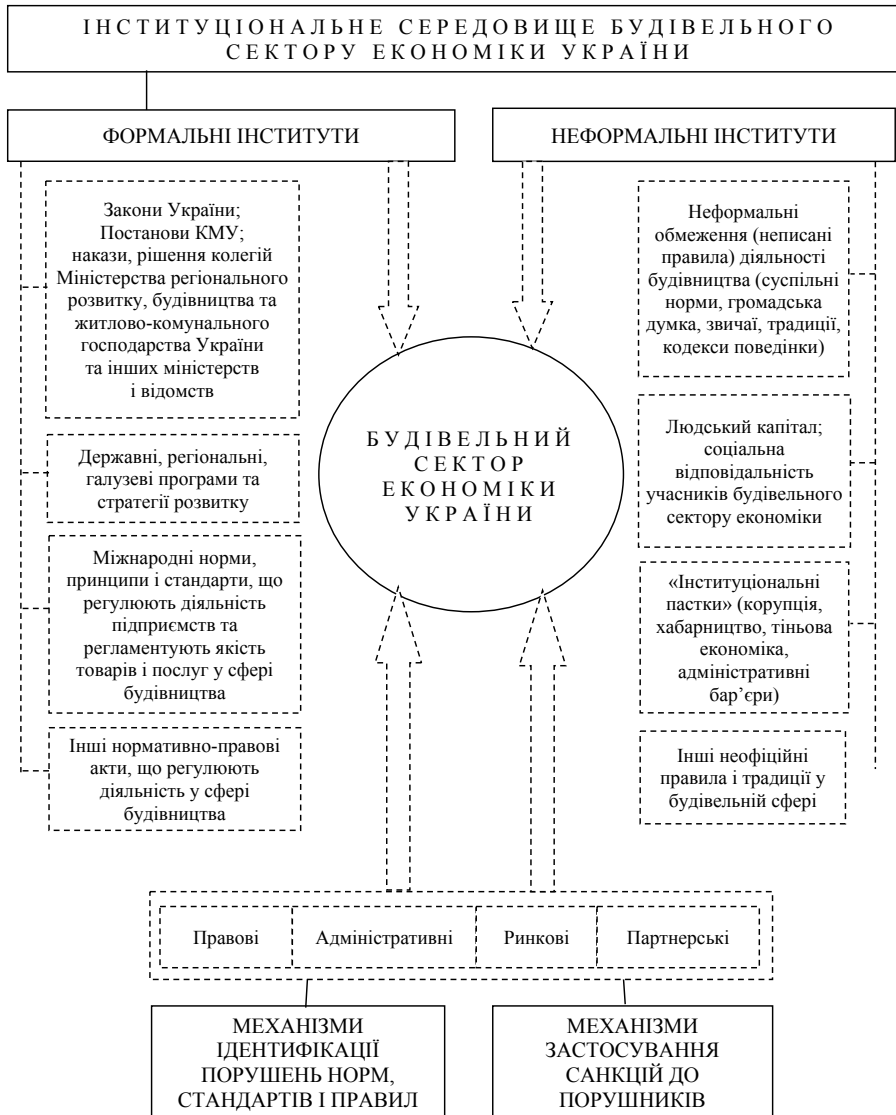


Рис. 2. Інституціональне середовище будівельного сектору економіки України

Джерело: розроблено автором

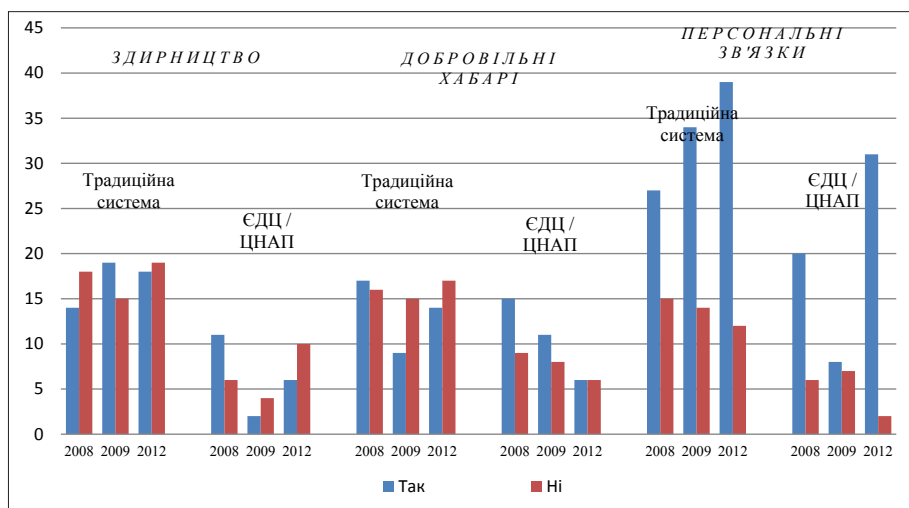


Рис. 3. Порівняння кількості корупційних випадків у процесі проходження дозвільних процедур на будівництво в традиційній дозвільній системі та ЄДЦ/ЦНАП протягом 2008–2012 рр.

Джерело: сформовано автором за даними [11]

певна децентралізація управління, пов'язана зі створенням системи саморегульованих підприємств та організацій в області інженерних досліджень, проектування та будівництва [14].

Серед значної кількості проблем, що притаманні будівельній сфері, недостатньо дослідженими та не вирішеними залишається багато питань стратегічного характеру, а саме: структура попиту на ринку житлової нерухомості, зокрема аналіз існуючих пропорцій первинного та вторинного житла в субрегіональному розрізі, визначення її оптимального виду (багатоквартирне чи малоквартирне; цегельне, газоблочне (піно -, шлакоблочне) чи монолітно-каркасне), на якому повинні зосереджувати свої потужності будівельні підприємства; найбільш сприятлива форма власності забудовників, що повинна домінувати на ринку житлової нерухомості; перспектива будинків, в яких завершується термін експлуатації, а також упровадження оптимального механізму реалізації Програми Президента України щодо забезпечення населення доступним житлом. Зазначені проблеми повинні вирішуватися на державному, регіональному, субрегіональному та місцевому рівнях у стислі терміни із задіяванням галузевих фахівців, незалежних експертів і наукових кіл.

До заходів, що можуть бути реалізовані органами державного управління та сприятимуть подоланню найбільш типових негативних чинників розвитку будівельного сектору економіки, слід віднести:

1. Формування сприятливого і «прозорого» інституційно-регуляторного середовища в секторі будівельних робіт та проектування. У цьому напрямі необхідне вироблення та дотримання принципових рішень органами влади щодо єдиних принципів та вимог до погодження проектів та видачі дозволів на будівельно-ремонтні роботи.

У межах цього заходу видається також доцільним здійснення регіональними органами державної влади перегляду перспективних планів забудови територій і забезпечення їхнього дотримання. Плани забудови територій повинні бути також відкритими для широкої громадськості, та необхідні «прозорі» конкурси між будівельними підприємствами в межах провадження будівельних робіт за цими планами [15].

2. Сприяння усуненню монополізму окремих підприємств, які функціонують на ринку будівельних послуг та виконують як значні обсяги будівельно-ремонтних робіт загалом, так і на державне чи комунальне замовлення. Для цього профільним відділам регіональних органів державного управління слід вести регулярний моніторинг підприємств та обсягів виконуваних ними робіт (особливо тих, які виконуються за бюджетні кошти). Перевищення критичного розміру ринкової частки підприємства повинно ініціювати розробку регіональними органами влади стимулюючих чи коригуючих заходів щодо забезпечення рівного доступу на ринок інших підприємств та забезпечення здорового конкурентоспроможного середовища на ринку.

3. Стимулювання розвитку техніко-технологічної бази вітчизняних підприємств будівельного сектору. Однією із ключових перешкод підвищення конкурентоспроможності підприємств будівельного сектору є морально та фізично застаріле обладнання і технології будівельних робіт вітчизняних підприємств. Оновленню технології та матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств заважає висока капіталомісткість та тривалий термін повернення вкладених коштів. У цьому напрямі слід забезпечити вищий рівень доступності кредитних ресурсів для підприємств будівельного комплексу.

4. Підвищення рівня конкурентоспроможності будівельного сектору через упровадження інновацій. У цьому напрямі необхідне вироблення механізмів сприяння трансферту технологій шляхом створення центрів (мереж) трансферту та розвитку інноваційних продуктів і технологій для будівельного сектору. Основними завданнями зазначених центрів повинні бути: сприяння кооперації між підприємствами будівельного сектору та науково-дослідними установами; співпраця з іншими суб'єктами трансферту технологій, у тому числі зарубіжних компаній; створення мережі центрів трансферту технологій на регіональному рівні; проведення технологічних аудитів на будівельних підприємствах; дослідження ринку інноваційних технологій.

Важливою компонентою сприяння утворенню та поширенню знань між науково-дослідними установами та підприємствами будівельної сфери є надання дотацій (компенсації частини витрат) за створення робочих місць для магістрантів та аспірантів на підприємствах будівельного сектору. Це сприятиме підвищенню готовності підприємств співпрацювати з науковцями, науково-дослідними установами та самостійно проводити науково-дослідну роботу.

5. Формування системи зв'язків у ланцюгу «виробництво будівельних матеріалів – будівництво» для забезпечення розвитку замкнутих виробничо-будівельно-ремонтних циклів. У цьому напрямі органам державного управління слід сприяти утворенню мережі коопераційних зв'язків між

малими підприємствами, бажано у таких сферах підприємницької діяльності, як суміжне виробництво, постачання, збут будівельних матеріалів та послуг, а також у таких напрямках, як наукові дослідження чи конструкторські розробки; сприяти організації партнерства між підприємствами з метою забезпечення трансферу успішних інноваційних технологій, а також формування кооперативних та мережевих зв'язків між окремими підприємствами. Цього можна досягнути шляхом покриття організаційних витрат на проведення щомісячних сесій (індивідуальних консультацій) представників керівних ланок підприємств.

Слід також зазначити, що у напрямі позитивних інституційних зрушень у регіонах слід утворювати регіональні представництва Ради конкурентоспроможності України як неурядових організацій для координації зусиль представників бізнесу, науковців, фінансових інститутів, урядових інституцій для мобілізації наукового та фінансового потенціалу. З огляду на важливе значення будівельного сектору економіки для соціально-економічного розвитку усіх регіонів України, слід окремим напрямом вести роботу із забезпечення посилення розвитку регіональних будівельних комплексів.

Висновки. Сучасний стагнующий стан вітчизняної економіки вимагає якісно нових структурних змін, що сприятимуть формуванню сприятливого функціонування домінуючих галузей і секторів економіки та, своєю чергою, забезпечуватимуть умови для перспективного сталого соціально-економічного розвитку. Наявність «інституційних пасток» у пріоритетних для державного розвитку секторах економіки призводить до зростання трансакційних витрат майбутніх періодів та подальшої депресивності.

При розробці та ефективній реалізації стратегічних рішень щодо посилення конкурентоспроможності продукції будівельного сектору як на рівні підприємства, так і вищих органів ієрархії управління, необхідно враховувати зовнішні фактори впливу. Реалізація заходів щодо посилення конкурентоспроможності будівельних робіт та продукції повинна базуватися на обґрунтованій стратегії як на рівні підприємств, так і на рівні галузевих, регіональних та загальнодержавних органів управління з урахуванням специфічних особливостей будівельного сектору економіки чи окремих територій.

Список літератури:

1. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» ; ДВНЗ «Національний гірничий університет» / О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ, 2011. – 38 с.
2. Чухно А.А. Сучасна інституціональна теорія та фінансова наука / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 23–42.
3. Норт Д.В. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайсгаст // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – 48 с.
4. Буайе Р. К созданию институциональной политической экономики / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – № 3. – С. 17 – 24.
5. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л.М. Фрейнкман, В.В. Дашкеев, М.Р. Муфтахетдинова – М. : ИЭПП, 2009. – 252 с.
6. Dani Rodrik, Arvind Subramanian, Francesco Trebbi: “Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development”, Journal of Economic Growth, June 2004. – Volume 9. – Issue 2. – P. 131–165.
7. Сухарев О.С. Новый институционализм: «ловушки», трансакционные издержки, теорема Коуза и время / О.С. Сухарев // TERRA ECONOMICUS. 2012. – № 3. – Т. 10 – С. 39–57.
8. Євтушенко О.В. Теоретико-економічні підходи до класифікації трансакційних витрат / О.В. Євтушенко // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2013. – № 1042. – С. 94–98.
9. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.05 / Ю.В. Пинда. – Л., 2009. – 214 с.
10. Бюллетень о развитии конкуренции. В фокусе: Конкуренция в строительном секторе. Аналитическое издание. – 2013. – Вып. 1. – 12 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stroy-expert.dp.ua/content/view/31/27/>.
11. Як вплинув закон «Про регулювання містобудівної діяльності» на рівень корупції в будівництві / ERA – Європейська дослідницька асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eura.org.ua>.
12. Mayer, C., So merville, T., (2000) Land use regulation and new construction. Regional Science and Urban Economics. – Vol. 30. – P. 639–662.
13. Mayo, S., Sheppard, S. (2001) Housing Supply and the Effects of Stochastic Development Control. Journal of Housing Economics. – Vol. 10. – P. 109–128.
14. Устинов В.Е. Разработка механизмов повышения экономической безопасности строительной отрасли России в условиях перехода к системе саморегулируемых организаций : автореф. дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 / В.Е. Устинов. – Москва, 2010. – 22 с.
15. Луцишин П. Територіальна організація суспільства / П. Луцишин, Д. Клімонт, Н. Луцишин. – Луцьк, 2001.
16. Экономическая безопасность заказчиков строительства. Институт проектирования и экспертизы строительства, г. Днепропетровск [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stroy-expert.dp.ua/content/view/31/27/>.

Пинда Ю. В.

Львовский университет бизнеса и права

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНСТИТУЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

Раскрыты суть институциональной среды и ее влияние на развитие экономической системы. Определена ключевая функция институций и проведена классификация трансакционных расходов. Очерчена институциональная среда строительного сектора экономики Украины. Предложены мероприятия по совершенствованию механизма институционального обеспечения развития строительного сектора.

Ключевые слова: строительство, строительный сектор, институциональное обеспечение, экономика Украины, развитие.

Pynnda Yu. V.

Lviv University of Business and Law

IMPROVEMENT OF INSTITUCIONAL MECHANISM IN PROVIDING OF DEVELOPMENT OF A BUILD SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY

Summary

Essence of institutional environment is exposed and his influence is exposed on development of the economic system. Certainly key institutional function and transactional charges classification is conducted. Outlined institutional environment build the sector of Ukrainian economy. Measures are offered on the improvement of mechanism of the institutional providing of a build sector development.

Keywords: building, build sector, institutional providing, economy of Ukraine, development.

УДК 519.688

Присяжнюк А. Ю.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКСПЛІКАЦІЯ СКЛАДНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Проведено ґрунтовну систематизацію наукових підходів до визначення сутності концепту «складність» як фундаментальної властивості економічних систем у контексті їхнього еволюційного розвитку. Автором запропоновано й обґрунтовано модальний підхід у дослідженні економічної природи «складності». За умови використання запропонованого підходу забезпечується деструктуризація елементів системи, її інформаційних потоків у відповідності до нелінійної поведінки суб'єктів дослідження, що дасть змогу передбачити біхевіористичні флуктуації та їхній вплив на функціонування й ієрархію складності економічної системи.

Ключові слова: складність, економічна система, еволюційна економіка, теорії складності, ієрархія складності системи.

Постановка проблеми. Складні економічні системи досить глибоко за своєю ґносеологічною та епістемологічною сутністю, тому мають широкий спектр трактування і виступають предметом дослідження цілої низки наукових шкіл, кожна з яких виокремлює свої аспекти її розгляду. Важливість теоретичного осмислення еволюційних перетворень у складних економічних системах підвищується із домінуванням у вітчизняній та зарубіжній науці прикладних проблем оптимізації економічних структур та інститутів, регулювання та саморегулювання економіки, її самоорганізації.

Не применшуючи значущості прикладних проблем економіки, необхідно усвідомлювати базисну роль дослідження фундаментальних властивостей економічних систем та еволюційної парадигми економічних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Предметна область наукового пошуку в тлумаченні та застосуванні поняття «складність» різновекторна. До української когорти дослідників «складності» та «складних динамічних систем» варто віднести В.С. Альошкіна [1], А.С. Гальчинського [2], Т.В. Майорову [3], М.В. Овчинникову, І.І. Черленяка [4]. Збагачують наукові надбання у дослідженні складності економічних систем й доробки зарубіжних вчених: К. Вуда, Д. Волперта, П. Саблофа, Е. Морена [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, внутрішні детермінанти систем будь-якого типу формують ступінь їхньої складності та визначають подальшу еволюцію у функціонуванні, тому зміна поглядів та підходів до властивостей категорії «складність» щільно корелює із еволюційними декомпозиціями економічних систем. Тож базовим в еволюції економічних систем пропонуємо визначити дослі-

дження «складності», оскільки її метафізичність у природі високоагрегованих систем (якими й є економічні, політичні, соціокультурні, біологічні, хімічні та інші системи) важко заперечити.

Мета статті полягає у дослідженні й поглибленні теоретико-методологічних підходів щодо наукового пізнання феномену складності економічних систем у контексті їхнього еволюційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність та простота як різнополярні поняття все ж мають спільну ознаку об'єктивності, при цьому якісні або кількісні трансформації простих систем створюють передумови для їхнього ускладнення. Тому очевидно, що субстрат «складність» змінює свою епістемологію відповідно до зміни структур і абстрактно-раціональних площин, а також перебуває у стані перманентного руху.

Процес розуміння складного відбувався динамічно і триває досі, оскільки переосмислення функціонування систем в умовах відкритості та економічної інтеграції потребує складного глобального мислення та адаптивного світосприйняття. На нашу думку, сучасні економічні системи за своєю змістовою сутністю вже вийшли за межі гомогенного поєднання продуктивних сил та механізмів їхніх взаємовідносин, вони становлять гетерогенну, навіть еkleктичну єдність організаційних форм, що утворюють субординовану систему, яка спроможна до нашарування рівнів складності в процесі еволюції. При цьому визначальними факторами розвитку сучасних економічних систем є не наявність сукупності або окремих економічних ресурсів, а спосіб їхньої організації та початкові умови функціонування.

Найбільш раціональне вивчення складності як властивості системи сучасні дослідники

пов'язують з іменами І. Ньютона, К. Лінея, П. Лапласа та іншими науковцями-фундаторами в царині фізики та біології. Утім, праці та прикладні закони епохальних учених стосувались моногенних механістичних систем. З огляду на це, погоджуємось із тезою Н. В. Кочубея: «...навіть у механічних системах, що складаються з кількох тіл, у тому випадку, коли процеси нестійкі, присутня невизначеність. Щоб спрогнозувати кожну окрему траєкторію, необхідно знати початкові умови з нескінченною точністю. Тобто методами класичної механіки неможливо описати навіть нестійкі динамічні системи, не кажучи про більш складні випадки біологічних або соціальних систем» [6, с. 20].

Своєю чергою, природа економічних систем за своєю структурною ієрархічною підпорядкованістю та схильністю до ентропії відзеркалює параметричну єдність із біологічними, фізичними та соціальними системами, тому є практичним утіленням більш складного ієрархічного набору дискретних складових. Таким чином, сутнісна ознака складності як наукової категорії впливає із парадигми метасистемності: дискретності природних систем та суспільних формацій: економічних, фінансово-кредитних, соціокультурних.

Вагомий внесок у континуум поняття «складність» здійснив Г. Хакен [7]. Вихідною точкою у визначенні рівня складності він вважає інформацію, при цьому керуючись виключно семантичним підходом. Саме макроскопічному опису приділяється особлива увага, адже він дозволяє досягати ущільнення інформації, розглядати не індивідуальні мікроскопічні дані, а глобальні властивості складних систем у результаті синергії їхніх структурних складових.

Проведемо паралель у структуризації економічної системи за логікою природної складності Г. Хакена. Відповідно, мікроскопічний рівень складності – підприємство; мезоскопічний – галузь, кластер; макроскопічний – економічна сис-

тема; метаскопічний – світова економічна система. При цьому екзогенне та ендогенне середовища функціонування сучасних економічних систем, дискретність набору їхніх структурних елементів доводять, що вищенаведені рівні поглиблюються відповідно до просторово-організаційної конфігурації та циклічності соціального часу. Отже, стає очевидним, що організаційний дизайн економічної системи та наявність циклу соціального часу виражають рівень її складності в якісному вимірі.

Вищенаведена речення є опозиційною до абстрактного розуміння й втілює міждисциплінарну методологію складних систем у наукових дослідженнях трансформаційної економіки постіндустріальної формації. Мова йде про оновлення методологічного апарату економічної теорії, його конструктивну перебудову на засадах основних принципів складності.

З огляду на це, організаційна конфігурація складної економічної системи може слугувати певним мірилом складності. Так, в економічній системі в процесі виробництва суспільного продукту суб'єкти підприємництва значно прискорюють процес розширеного відтворення, економію та ресурсозбереження в результаті інтеграційних процесів, що генерують нові організаційні системи більш складного порядку. Таким чином, досягається ефект системної синергії як наслідок посилення міри складності економічних зв'язків.

Архітектуру німецької наукової школи в дослідженнях складності важко уявити без наукових поглядів послідовника й однодумця Г. Хакена – К. Майнцера, президента Німецької спілки з вивчення складних систем і нелінійної динаміки. У дослідженнях К. Майнцера [8] превалює перцептивність складності систем, прогнозованості їхньої поведінки й управління в умовах складності, що залежить від суб'єкта прийняття рішень у системі. З огляду на це, на основі висновків про необоротність математичних моделей дослідник обґрунтував онтологічну й обчислювальну складність. На

підставі розуміння обчислюваної складності автор доходить висновку про те, що навіть повне знання поведінки елементів системи на мікрорівні не гарантує точного передбачення її майбутнього розвитку. Отже, неможливо передбачити, як поводитиме себе система, можливо тільки «прожити» весь еволюційний шлях разом із нею або можливі сценарії розвитку.

Визнаним науковим корифеєм у дослідженні понять «складність» й «складні системи» є нобелівський лауреат І. Пригожин. Наукові постулати теорії дисипативних систем І. Пригожина та Г. Ніколіса в царині термодинаміки набули міждисциплінарного характеру і стали основоположними в методології дослідження складних соціо-економічних явищ. Автор визначає «складність» як процесне явище: «...ознакою складного процесу є здатність здійснювати переходи від одного режиму системи до іншого...» [9, с. 156]. На нашу думку, методологія дослідження функціонування складних систем та, власне, нашарування їхньої

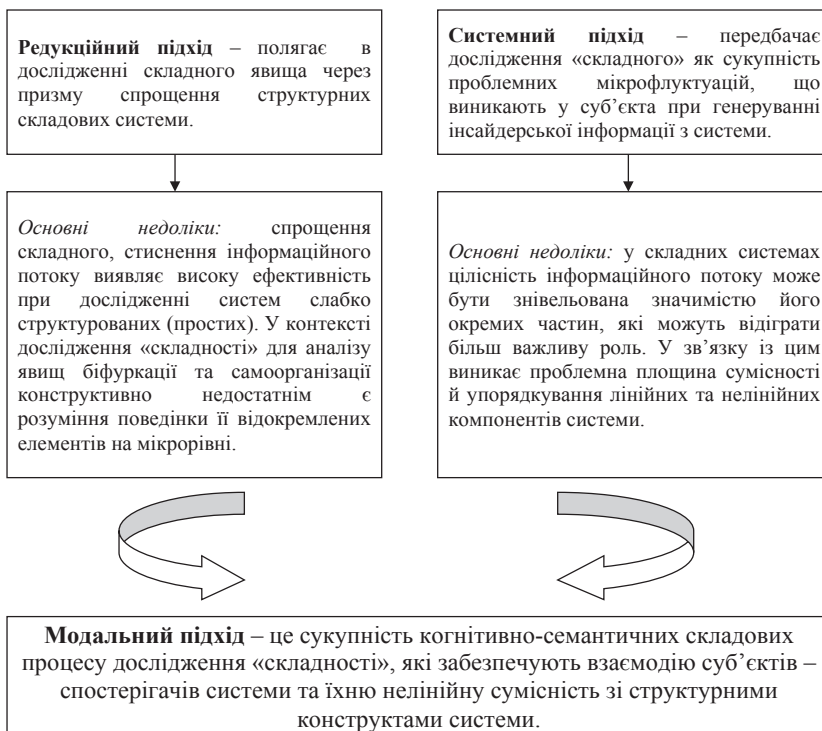


Рис. 1. Наукові підходи у дослідженні концепту «складність»

Джерело: запропоновано автором

складності фундаментально обґрунтовані І. Пригожином, мають не тільки локальне значення в термодинаміці, а й загальнонаукове, таке, що проникає в економічну систему як результат суспільної інституційної інженерії. Для вітчизняної наукової думки ще й досі залишається нетрадиційним міждисциплінарне проникнення методології фізики в економічний простір.

Із точки зору методологічного оновлення та збагачення саме економічної науки використання методології складності (як фізичного явища) має принципове значення, адже вона торкається й площини управління системами через механізми прийняття рішень, націлених на підвищення адаптивності системи, формування резервної стійкості до кризових станів та атипових циклів.

Флагманами в пізнанні складності є науковці Інституту дослідження складних адаптивних систем у Санта-Фе К. Вуд, Д. Волперт, П. Саблоф [10]. Наукові доробки дослідників із Санта-Фе зосереджені навколо двох експлікативних підходів у визначенні концепту складності – редуційного та системного. Утім, на нашу думку, обидва підходи мають концептуальні недоліки, які звужують межі сутності поняття «складність» (рис. 1).

Так, редуційний підхід передбачає декомпозицію елементів складної економічної системи, звідси для процесу пізнання характерне узагальнення, тобто стиснення або уніфікація інформаційного потоку. Такий підхід варто визнати еталонним для менш структурованих систем. Для складно-інтегрованих систем узагальнення як інструмент пізнання неспроможне чітко змоделювати цілісну економічну поведінку системи, описати феномен синергізму та самоорганізації.

Щодо системного підходу, то, згідно з принципами його функціонування, ідентифікація та прогнозування поведінки системи також ускладнені, оскільки управління їхніми компонентами визначається не константою, а стохастичністю поведінки суб'єкта-дослідника.

Таким чином, вищевведені тези спонукають до обґрунтування модального підходу в дослідженні концепту «складність» (рис. 1). Пропонуємо трактувати модальний підхід як сукупність когнітивно-семантичних складових процесу дослідження «складності», які забезпечують взаємодію суб'єктів – спостерігачів системи та їхню нелінійну сумісність із її структурними конструктами. За умови використання запропонованого підходу забезпечується деструктуризація елементів системи, її інформаційних потоків у відповідності до нелінійної поведінки суб'єктів дослідження, що дасть змогу передбачити біхевіористичні флуктуації та їхній вплив на функціонування й ієрархію складності економічної системи.

У практичному розрізі функціонування національної економічної системи зростання дії нелінійних поведінкових факторів суб'єктів, що справляють управлінські впливи, є очевидним. Так, деформації національної економічної системи під впливом військово-політичних екзогенних втручань призвели до втрати територіальної цілісності, порушення економічного та політичного суверенітету, розбалансування внутрішнього фінансово-економічного потенціалу та резервів до його відновлення та нарощення.

Отже, детермінуючі флуктуації визначили нову множину точок біфуркацій та, відповідно, ієрархічне посилення рівня складності розвитку української економіки, а вибір шляхів подолання ентропії системи залежить від суб'єктів управлін-

ського впливу (політичних опонентів та економічних контрагентів). У результаті національна економічна система регулюється в ручному режимі.

У продовження екологізації сутності поняття «складність» на вагомий інтерес заслуговують наукові погляди представників Національного центру трансдисциплінарних досліджень у Парижі, зокрема видатного соціолога сучасності Е. Морена, філософів-антропологів Дж. Віко, П. Валері, Г. Башляра.

Фундаментальними в дослідженні «складності» як процесу та наукової абстракції, на нашу думку, є наукові доробки Е. Морена та Б. Ніколеску. Дослідники розглядають дане явище через призму трансдисциплінарності. Міркування Е. Морена [5] щодо проникнення «складності» в дисциплінарні дослідження й системи є опозиційними до традиційних трактувань.

На відміну від традиційних постулатів щодо пізнання складного в рамках полідисциплінарного, міждисциплінарного та трансдисциплінарного проникнення автор вбачає дослідження «складного» в ієрархічному виокремленні полідисциплінарного дослідницького поля, міждисциплінарного дослідження й трансдисциплінарної стратегії дослідження. Б. Ніколеску посилив значення теоретичних фреймів «складності», визначивши останню як методологічний постулат трансдисциплінарної стратегії.

Поряд із німецькою та французькою школами з пізнання науково-практичного феномену «складності» стрімкого розвитку в даній площині набуває російська наукова думка, генераторами якої варто вважати С.П. Курдюмова та О.М. Князеву. Дослідники фокусують свою увагу на взаємодії складових системи та їхньому співвідношенні у складному досліджуваному об'єкті.

Автори розглядають «складність» через призму системності, не применшуючи при цьому методологічного значення трансдисциплінарності.

Ми поділяємо думку С.П. Курдюмова та О.М. Князєвої [11, с. 414], що «...частина може бути складнішою за ціле (за поведінкою, за спектром можливих форм), якщо вона має більш високий показник нелінійності порівняно із цілим. Відповідно до нашого синергетичного бачення, це має місце, вочевидь, у випадку людини в суспільстві. Людина є складнішою за соціальну групу або суспільство через те, що її нелінійність вища. Сильна нелінійність означає, що відповідному структурному утворенню на своєму рівні організації притаманний більш складний спектр просторово-часових форм-структур і можливих режимів розвитку».

Цілком очевидно, що для національної економічної системи як феномену «складності» властивий високий ступінь архаїзму (адміністративної моделі економічної поведінки) та нелінійності поведінки окремих суб'єктів економічних відносин (організаційна розбалансованість, нераціональність розподілу ресурсів, політична рента та ін.), тому відновлення та розвиток галузей, регіонів, або всієї системи занадто чутливі до стохастичності поведінки.

Цікавими, на нашу думку, є міркування вітчизняного дослідника І.І. Черленяка з приводу алгоритмічної складності як другого порядку її організованої форми. Автор наголошує: «...алгоритмічна складність передбачає спосіб відтворення структурної та динамічної складності одного об'єкту засобами іншого об'єкта» [4, с. 38]. Також науковець визначає алгоритмічну складність як вто-

ринний рівень організованої складності, який на відміну від природної складності ускладнює процес моделювання поведінки системи. Наші міркування щодо виокремлення алгоритмічної складності менш гіпертрофовані, оскільки вважаємо її тотожною до динамічної складності.

Висновки. Економічні системи, поступово долаючи природну та організовану складність, тяжіють до переходу на новий рівень – самоорганізації, тобто динамічну складність. Щодо останньої, то формування економічного напрямку в теорії самоорганізації (динамічної складності) знаходиться у стадії зародження. Цілком очевидно, що

імплементация фундаментальних механізмів самоорганізації до еволюційного розвитку економічної системи споріднена із основними поняттями і процесами в трансдисциплінарних науках.

Відтак, досліджені наукові підходи континуально становлять вектор розвитку «нової економіки», молодого напрямку економічної науки, що розглядає економічні процеси як раптові, незворотні та відкриті. Своєю чергою, перспективним напрямом у вивченні складності економічних систем визначаємо перехід від гносеологічного рівня до онтологічного, що й становитиме предмет наших подальших досліджень.

Список літератури:

1. Альошкін В.С. Синергетичний підхід до моделювання соціально-економічної політики України на шляху до євроінтеграції / В.С. Альошкін // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2(36). – С. 74–79.
2. Гальчинський А.С. Методологія складних систем / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
3. Майорова Т.В. Синергетичний підхід у формуванні сучасної парадигми фінансово-кредитного механізму активізації інвестиційного процесу / Т.В. Майорова // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 3-4(1). – С. 66–69.
4. Черленяк І.І. Синергетичні моделі оптимізації системи державного управління: [монографія] / І.І. Черленяк. – Ужгород: Ліра, 2010. – 656 с.
5. Морен Э. Метод. Природа природы / Э. Морен. – М.: Прогресс-Традиция, 2005. – 464 с.
6. Кочубей Н.В. Складність як концепт постнекласичного знання / Н.В. Кочубей // Інтегративна антропологія. – 2012. – № 2(20). – С.17–23.
7. Хакен Г. Информатика и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен. – М.: КомКнига, 2005. – 248 с.
8. Майнцер К. Сложносистемное мышление: Материя, разум, человечество. Новый синтез / К. Майнцер. – М.: ЛИБРОКОМ, 2009. – 464 с.
9. Пригожин И. От существующего к возникающему. Время и сложность в физических науках / И. Пригожин. – М.: Наука, 1985. – 327 с.
10. Офіційний сайт Інституту дослідження складних адаптивних систем у Санта-Фе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.santafe.edu/research>.
11. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: УРСС, 2011. с. 414.

Присяжнюк А. Ю.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ЭКСПЛИКАЦИЯ СЛОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Резюме

Проведена основательная систематизация научных подходов к определению сущности концепта «сложность» как фундаментального свойства экономических систем в контексте их эволюционного развития. Предложен и обоснован модальный подход в исследовании экономической природы «сложности». При условии использования предложенного подхода обеспечивается деструктуризация элементов системы, ее информационных потоков в соответствии с нелинейным поведением субъектов исследования, что позволит предусмотреть бихевиористические флуктуации и их влияние на функционирование и иерархию сложности экономической системы.

Ключевые слова: сложность, экономическая система, эволюционная экономика, теория сложности, иерархия сложности системы.

Prysiashnyuk A. Yu.

Kyiv National University of Trade and Economics

EXPLICATION OF THE ECONOMIC SYSTEMS COMPLEXITY

Summary

The article focuses on the reasonable systematization of scientific approaches to determination of concept «complexity» essence as a fundamental feature of economic systems in the context of their evolutionary development. The author proposed and substantiated the modal approach in the study of the economic nature of «complexity». Providing the proposed approach is ensuring separation of the system elements, its information flows in accordance with nonlinear behaviour of research subjects that will lead to prediction of behaviour fluctuations and their impact on the functioning and hierarchy of the complexity in economic system.

Keywords: complexity, economic system, evolutionary Economics, complexity theory, hierarchy of system complexity.

УДК 330.101:339.137.2

Романова Т. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Досліджено актуальну проблему пошуку напрямів структурної перебудови вітчизняної економіки в умовах інтеграційних процесів. Розглянуто стан структури економіки та рівня конкурентоспроможності України на світовому ринку в сучасних умовах. Обґрунтовано напрями модернізації структури економіки, які забезпечать підвищення її конкурентних позицій.

Ключові слова: структура економіки, структурна політика, інновації, оптимізація, конкурентоспроможність, інтеграційні процеси.

Постановка проблеми. Розвиток національного господарства в сучасних умовах неможливий без посилення інтеграційних процесів. Світовий поділ праці зумовлює необхідність виділення пріоритетних секторів економіки для забезпечення конкурентоспроможності на відповідних сегментах глобального ринку. Оптимізація структури економіки здатна активізувати процеси підвищення ефективності функціонування національної економічної системи. Механізм саморегуляції ринку не може в повному обсязі забезпечити подолання ринкових провалів, а також створювати умови для стимулювання розвитку пріоритетних секторів економіки та інноваційних типів економічної діяльності. Раціональна структурна політика повинна ефективно доповнювати дію ринкових механізмів та створювати оптимальну структуру національної економіки, що підвищить конкурентоспроможність держави на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі структурної модернізації національної економіки та формуванню ефективної структурної політики присвячено дослідження відомих вітчизняних учених, зокрема, О. Амоші, Ю. Бажала, С. Білої, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Горняк, Л. Гриневич, О. Дація, С. Єрохіна, І. Лукінова, Ю. Пилипенко, Л. Федулової, М. Хвесика, В. Федоренка, М. Чумаченко, А. Чухно, Л. Шаблистої та ін.

Мета статті полягає у дослідженні напрямів оптимізації структури вітчизняної економіки, які забезпечать підвищення конкурентних позицій держави на світовому ринку в умовах інтеграційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні перетворення у світовій економіці формують виклики, спроможність реагування на які фактично визначатиме для економіки України перспективи паритетної інтеграції до світового господарства та реалізації стратегічних національних інтересів у процесі поглиблення економічного співробітництва з ЄС.

Глобалізація, як відомо, веде до посилення конкурентної боротьби на світовому ринку. При цьому вирішальними порівняльними перевагами стають не наявність природних ресурсів і дешевої робочої сили, сприятливе географічне положення тощо, а технологічний відрив від конкурентів, тобто здатність експорторієнтованих галузей даної країни створювати нові технології та продукти [1, с. 15].

Існуюча структурна розбалансованість економіки негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання та покращання конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. Водночас сучасна глобальна еконо-

міка формує виклики, спроможність реагування на які фактично визначатиме для економіки України перспективи паритетної інтеграції до світового господарства та реалізації стратегічних національних інтересів [2, с. 104].

Необхідність досягнення позитивного впливу структурних чинників національної економіки на її конкурентоспроможність ставить перед структурною політикою держави потребу вирішення в коротко- та середньостроковому періодах комплексу завдань, серед яких головними є такі:

1) підвищення інноваційної активності та випереджаючий розвиток високотехнологічного сектору економіки;

2) стимулювання процесів реструктуризації та реформування підприємств, підвищення їхньої ефективності, у тому числі через розвиток ринку консалтингових послуг, сприяння процесам інтеграції і освіти великих ефективних і конкурентоспроможних компаній при всебічному сприянні розвитку малого та середнього бізнесу;

3) стимулювання заходів щодо подолання ресурсовитратного характеру виробництва;

4) трансформація економічної та інвестиційної політики в напрямі створення привабливих умов для виробництв завершальних стадій технологічного циклу;

5) упровадження механізмів стимулювання та підтримки високотехнологічного експорту [3, с. 249].

Практика свідчить про те, що позитивними наслідками активної структурної політики є сприяння випереджальному розвитку виробництва й експорту готової продукції, високих технологій, створення сприятливих умов для впровадження досягнень НТП, урятування кризових галузей національної економіки, що, з одного боку, призводить до послаблення гостроти соціальних проблем, а з іншого – не сприяє підвищенню ефективності «проблемних» галузей [4, с. 178].

Вступ України до ЄС відкриває їй доступ до цілої низки недоступних раніше інструментів і засобів стимулювання економічних процесів, таких як структурні фонди ЄС, Фонд згуртування, Європейський механізм фінансової стабілізації, Механізм підтримки платіжного балансу та ін.

Структурні перетворення в економіці України відбувалися у попередні роки за відсутності єдиної стратегії структурної трансформації, під впливом орієнтації сировинних та низькотехнологічних галузей на зовнішній попит, що призвело до інтенсивної експлуатації ресурсних переваг економіки України [5].

Приєднання України до Економічного і монетарного союзу вимагає жорсткої фінансової, макрофінансової і макроекономічної дисципліни, чітко скоординованих з іншими державами-чле-

нами дій і, врешті, суттєвої втрати суверенітету за рядом позицій у монетарній та інших сферах економіки. Однак досягнення цього рівня європейської інтеграції відкриває доступ до новоствореного Європейського фонду фінансової стабільності та інших механізмів антикризової солідарності; надає можливість ініціювати запровадження нових і спеціальних інструментів [6, с. 90].

Саме тому розробка структурної політики України має враховувати вияви глобалізації та сучасні тенденції до структурної переорієнтації країн ЄС, насамперед виконання умов «Доступного партнерства» (Accession Partnership – AP). Згідно з положенням цього документа, підлягає узгодженню структурна політика в таких сферах діяльності: телекомунікації та інформаційні технології; вільний рух товарів; митні союзи; конкурентна політика; транспортна політика; енергетика; вільний рух капіталу; вільний рух послуг. У положеннях AP головна увага звертається на показники так званої «реальної конвергенції», пов'язані з виміром ВВП та його структурою. Комплексний аналіз стану економіки країни – претендента до вступу в ЄС ставить за мету довести її здатність протистояти тиску з боку сильного конкурентного ринку, впевнено почуватись у загальноєвропейському просторі й не поступитися своїм місцем у міжнародному поділі праці [7].

Структурну модернізацію української економіки необхідно негайно розпочинати в промисловості, де структурні пропорції не тільки не поліпшилися, а й як раніше, перебувають у стані деградації. Без структурно-технологічних змін, освоєння інновацій неможливо розраховувати на успішну реалізацію довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку України [8, с. 26].

У період до середини XXI ст. у світовій економіці відбудуться значні технологічні зрушення, основними напрямками яких є:

- нанотехнології та інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ-технології). Нанотехнології – один із базисних напрямів Шостого технологічного укладу, на основі яких розвиватимуться фотоніка та оптико-інформатика, нові покоління високопродуктивних і мініатюрних комп'ютерів, великих інтегральних схем та ін.;

- ІКТ-технології отримають подальший розвиток у таких напрямках: використання багатомовного Інтернету з автоматизованими перекладачами, національні та глобальні інформаційні системи у сфері екології, медицини, освіти;

- біотехнології та охорона здоров'я – освоєння досягнень генної інженерії дозволить здійснити технологічний переворот у виробництві високо-

ефективних лікарських препаратів, біологічних засобів боротьби із шкідниками рослин і тварин, подолання й усунення забруднення навколишнього середовища;

- енергетична революція, перехід до відтворювальних джерел енергії;

- нові покоління матеріалів – продовження тенденції заміни металів та інших конструкційних матеріалів композиційними матеріалами, керамікою, пластмасами. Отримують розповсюдження наукомісткі інтелектуальні композиції;

- екологічно чистий транспорт та аерокосмічні технології – мова йде про електромобілі та автомобілі з водневим двигуном, системи тросового транспорту, екраноплани, нові покоління екологічно чистих двигунів, навігаційні системи регулювання транспортного руху, що скоротить небезпеку аварій;

- екологізація технологічного прогресу;
- військово-технічна революція – створення нових поколінь високоточної зброї і засобів її доставки, технічні засоби боротьби проти тероризму і підтримки правопорядку, технології подвійного призначення [9, с. 13].

Провідною організацією з ранжування країн за рівнем конкурентоспроможності, а саме Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) щорічно складається Індекс глобальної конкурентоспроможності держав світу. Він складається з 113 змінних, які об'єднані в 12 контрольних показників національної конкурентоспроможності.

Оцінка конкурентоспроможності держав заснована на комбінації показників базових вимог, підсилювачів ефективності, інновацій та розвитку, спрямована на розширення міжнародної співпраці, реалізацію національних інтересів задля економічної безпеки та високих стандартів життя населення [10, с. 212].

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність, у 2015–2016 рр. Україна серед 140 країн посіла 79-е місце і втратила три позиції в порівнянні з попереднім періодом. Провідні позиції займають Швейцарія, Сінгапур, США, Фінляндія та Німеччина (табл. 1), Україна знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном.

Динаміка місця України в Індексі глобальної конкурентоспроможності країн світу за період 2010–2016 рр. представлена на рис. 1.

За останній рік найбільше позицій Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134-е місце зі 140 країн) та

Таблиця 1
Індекс глобальної конкурентоспроможності країн світу в 2012–2016 рр. [11–14]

Країна	2012–2013 рр.		2013–2014 рр.		2014–2015 рр.		2015–2016 рр.	
	Місце	Значення індексу	Місце	Значення індексу	Місце	Значення індексу	Місце	Значення індексу
Швейцарія	1	5,72	1	5,67	1	5,7	1	5,76
Сінгапур	2	5,67	2	5,61	2	5,65	2	5,68
Фінляндія	3	5,55	3	5,54	4	5,50	8	5,45
Німеччина	6	5,48	4	5,51	5	5,49	4	5,53
США	7	5,47	5	5,48	3	5,54	3	5,61
Швеція	4	5,53	6	5,48	10	5,41	9	5,43
Нідерланди	5	5,50	8	5,42	8	5,45	5	5,50
Польща	41	4,46	42	4,46	43	4,48	41	4,49
Російська Федерація	67	4,20	64	4,25	53	4,37	45	4,44
Україна	73	4,14	84	4,05	76	4,14	79	4,03

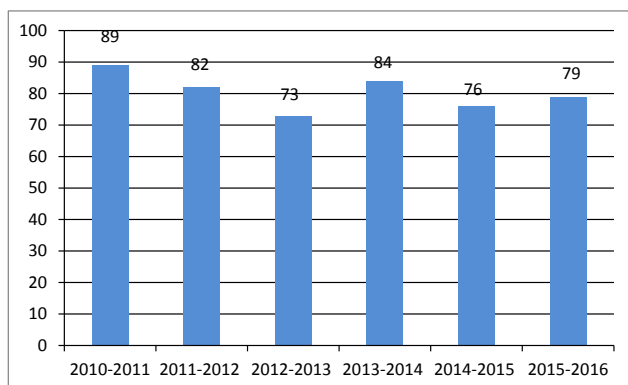


Рис. 1. Місце України серед країн світу за даними Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2010–2016 рр.

рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121-е місце). Погіршилися оцінки складової «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус 2 позиції). За складовою ефективності ринку товарів Україна значно відстає за показником ефективності антимонопольної політики (136-е місце) та впливом оподаткування на бажання інвестувати (129-е місце). Також низькі оцінки за показниками, що стосуються прямих іноземних інвестицій: частка іноземної власності (126-е місце) та вплив регулювання на ПІІ (122-е місце).

За результатами 2015 р. Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 29-е місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-тє – за якістю науково-дослідних закладів та 50-е – за кількістю патентів на винаходи. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави та бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98-му місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74-е місце).

В українській економіці є сектори та галузі, потенційно конкурентоспроможні як на внутрішньому, так і на світових ринках. Реалізації конкурентних переваг цих секторів (наявність ненавантажених технологічно ефективних потужностей, кваліфікованих кадрів, науково-технічних заділів тощо) перешкоджають як недосконалість і нерозвиненість ринкових механізмів та інститутів, так і стартові умови в цих секторах, несприятливі для експансії виробництва, модернізації виробничої бази та підвищення ефективності.

Основним напрямом структурної політики держави є підвищення конкурентних переваг економіки країни через досягнення чотирьох взаємопов'язаних цілей:

1. Сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників товарів і послуг на внутрішньому та світовому ринках і забезпечення структурного маневру в бік підвищення частки галузей, які виробляють продукцію з високим ступенем переробки, і галузей сфери послуг.

2. Виправлення накопичених структурних деформацій – реструктуризація збиткового сек-

тору економіки, який штучно підтримується системою бюджетних субсидій.

3. Завершення трансформації існуючих мало-ефективних інститутів економіки «перехідного типу» (структури державної власності, товарних і фінансових ринків, інноваційних механізмів, системи державного регулювання та ін.) в інститути, які відповідають вимогам сучасної ринкової економіки.

4. Прискорений розвиток і перебудова економічної системи, підприємств і ринків у процесі загальносвітової економічної трансформації, що проходить на базі нових інформаційних технологій, посилення глобальних і регіональних інтеграційних процесів [3, с. 238].

Проте в сучасних умовах є деякі стримуючі чинники впровадження цих напрямів у розвиток економіки держави [4, с. 179]:

- низький рівень інтеграції вітчизняної економіки у світову економічну систему, що визначається не тільки низькою конкурентоспроможністю, а й інституційними чинниками: недостатньо активною участю України в діяльності міжнародних економічних організацій тощо;

- недостатній розвиток інфраструктури: автошляхів, телекомунікацій тощо;

- нерозвиненість інфраструктури, що забезпечує комерціалізацію та освоєння інновацій;

- недостатня гнучкість ринку праці, пов'язана з бар'єрами на шляху міжрегіональної міграції робочої сили та недоліками системи професійної освіти та перекваліфікації.

Отже, у сучасних умовах інтеграційних процесів перед Україною особливо гостро стає питання обмеженості економічних ресурсів, подолання соціально-економічної кризи, відновлення економічного зростання. Тому одним із найважливіших питань розвитку національної економіки є формування і реалізація такої структурної політики держави, яка була б направлена на створення оптимального співвідношення різних елементів економічної системи та забезпечила б модернізацію національного господарства.

Висновки. Таким чином, проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки може бути зрозумілою як завдання превентивної адаптації: розвиток і зростання національної економіки через установлення пріоритетів повинні бути зорієнтовані на безперервну модернізацію, націлену на забезпечення здатності пристосовуватися до змін і нових викликів, які постають у міжнародному і глобальному просторах [15]. Головним завданням структурної політики є формування ефективної структури економіки з перевагуванням високотехнологічного та інноваційного сектору. Ефективна структура економіки здатна забезпечити швидкий рівень реагування на зміни функціонування глобального ринку, а також інтервальні кризові явища об'єктивного характеру.

Дослідження в області вдосконалення структурної політики, а також оптимізації структури національної економіки є джерелом формування раціональних підходів до державного регулювання економічної системи.

Список літератури:

1. Касабова І. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень / І. Касабова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 15–22.
2. Покришка Д. Структурні чинники забезпечення конкурентоспроможності економіки України / Д. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2006. – № 1. – С. 102–110.

3. Мельник О.С. Основні напрями структурної політики України в контексті забезпечення її конкурентоспроможності / О.С. Мельник // Управління економікою: теорія та практика. – 2011. – № 2011. – С. 236–250.
4. Попадинець Н.М. Стратегічні цілі державної структурної політики України / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2014. – № 1(71). – С. 175–183.
5. Аналітична записка «Щодо основних засад структурно-інноваційної політики України» Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor14/01.htm>.
6. Бояр А. Антикризова політика Європейського Союзу в період 2008–2010 рр.: висновки для України / А. Бояр // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 77–92.
7. Біла С.О. Структурна політика в системі державного регулювання економіки в умовах суспільної трансформації : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 25.00.05 «Галузеве управління» / С.О. Біла. – Київ, 2002. – 42 с.
8. Фукс Є. Структурна модернізація національної економіки як умова підвищення її конкурентоспроможності / Є. Фукс // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 24–34.
9. Горняк О.В. Структурна політика України в умовах глобалізації світового господарства / О.В. Горняк, Ю.І. Пилипенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – № 3. – С. 9–16.
10. Україна в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності / О.О. Шевченко, О.В. Левківська // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 211–213.
11. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
12. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
13. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
14. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
15. Melnikas B. The National Economy and Its Efficiency: Specialization, Economic «Oases» and Regional Clusterization // Ekonomika. – 2004. – № 66. – P. 1–20.

Романова Т. В.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Резюме

Исследована актуальная проблема поиска направлений структурной перестройки отечественной экономики в условиях интеграционных процессов. Рассмотрено состояние структуры экономики и уровня конкурентоспособности Украины на мировом рынке в современных условиях. Обоснованы направления модернизации структуры экономики, которые обеспечат повышение ее конкурентных позиций.

Ключевые слова: структура экономики, структурная политика, инновации, оптимизация, конкурентоспособность, интеграционные процессы.

Romanova T. V.

Poltava National Technical Yuriy Kondratiuk University

OPTIMIZATION OF ECONOMY STRUCTURE AS FACTOR OF COMPETITIVENESS GROWTH OF THE STATE IN CONDITIONS OF INTEGRATION PROCESSES

Summary

The problem of finding directions in structural reconstruction of the national economy in the integration processes is investigated. The state of economic structure and Ukrainian competitiveness on the world market in modern conditions is considered. The directions of economy modernization, which will improve its competitive position, are analyzed.

Keywords: structure of economy, structural policy, innovation, optimization, competitiveness, integration processes.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.23:658.512(75)

Деренська Я. М.

Національний фармацевтичний університет

СТВОРЕННЯ ОФІСУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто підхід до формування офісу управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва. Визначено функції офісу управління проектами. Проаналізовано склад учасників офісу управління проектами і визначено їхні основні обов'язки, побудовано матрицю відповідальності персоналу, задіяного в управлінні проектами.

Ключові слова: управління проектами, офіс управління проектами, матриця відповідальності.

Постановка проблеми. Поширення концепції управління проектами внаслідок усвідомлення вітчизняними підприємствами необхідності впровадження в практику проектної діяльності не тільки окремих інструментів, а й методологічних засад проектного менеджменту вимагає аналізу існуючих підходів до управління проектами та їхнього адаптування до національних умов розвитку економіки та галузевих особливостей проектної діяльності. Організація управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва базується не тільки на стандартах проектного менеджменту, а й на міжнародних стандартах якості (ISO, GEP – Good Engineering Practice) та правилах Належної виробничої практики (GMP – Good Manufacturing Practice). Система належних практик також регламентує вимоги до персоналу, впливаючи на склад команди фахівців, задіяних у проектній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальна проблематика управління проектами широко висвітлюється в роботах як закордонних (Ф. Бегьюлі, К.Ф. Грей, Е.В. Ларсен, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро та ін.), так і вітчизняних (Л.П. Батенко, Г.М. Тарасюк, Р.Б. Тянь, В.А. Рач та ін.) науковців. Питанням організаційних аспектів управління проектами, зокрема створення офісу управління проектами, присвячено дослідження І. Кендала, К. Роллінза, О.С. Товба, Г.Л. Ципеса, С.Д. Бушуєва та ін. Проте особливостям управління проектами у фармації та специфіці формування проектних команд присвячено роботи значно меншого кола науковців, зокрема О.В. Посилкіної, Г.В. Костюка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування організаційних засад успішного впровадження системи управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва потребує адаптування створених Інститутом управління проектами (РМІ) керівництв, а також національних стандартів із проектного менеджменту до вимог належних практик та стандартів менеджменту якості. Створення офісу як основи подальшого впровадження концепції проектного управління також вимагає певної регламентації етапів, учасників, функцій тощо.

Мета статті полягає у визначенні складу, функцій та відповідальності учасників офісу управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація управління проектами поєднує всі частини загальної системи проектного менеджменту, створюючи умови її нормального функціонування, і включає: організаційну структуру управління проектом; обов'язки, права і відповідальність учасників проекту; модель управлінського процесу; інформаційно-технічну модель управління; етапи управління персоналом проекту. Зазначені компоненти є також підґрунтям визначення рівня організаційної зрілості підприємства з точки зору проектного менеджменту. За даними дослідження Berkley&PMI, 80% компаній витрачають на управління проектами біля 10% від загальної вартості проектів, проте компанії з високим рівнем зрілості витрачають 6–7%, тоді як компанії з низьким рівнем організаційної зрілості – майже 11% [1, с. 23]. Суттєву роль у поступовому розвитку корпоративної системи управління проектами і переході до більш високого рівня організаційної зрілості відіграє офіс управління проектами.

Збільшення кількості та масштабів виконуваних проектів, їхня значна пролонгованість у часі, зростання проектних ризиків накладають особливі вимоги до роботи груп фахівців, які здійснюють означені проекти. Крім того, децентралізація функцій проектного менеджменту для виконання окремих проектів, з одного боку, й одночасна централізація функцій проектно-портфельного управління, вирішення концептуальних проблем, розв'язання ресурсних конфліктів, з іншого боку, потребують створення спеціалізованої структури, якою є офіс управління проектами.

Офіс управління проектами – це специфічна інфраструктура, що забезпечує ефективну реалізацію проекту (або портфеля проектів) у межах системи комп'ютерних, комунікаційних та інформаційних технологій і відпрацьованих стандартів здійснення діяльності та комунікацій [2, с. 145]. Така структура оснащена відповідним техніко-комунікаційним та програмним забезпеченням і об'єднує фахівців різного спрямування, здатних сформулювати, впровадити, контролювати й підтримувати розвиток усіх процесів управління проектами. На думку фахівців із проектного менеджменту, основні вигоди створення офісу управління проектами (ОУП) полягають у ліквідації дублювання робіт різними робочими групами, розробці єдиного стандарту та вимог до здійснення про-

ектів, що, відповідно, дозволяє економити час, бюджет та інші проектні ресурси [3, с. 18].

Основними вимогами до організації ОУП є:

- наявність реального управлінського офісу – приміщення;
- єдині внутрішні стандарти підготовки і супроводу проекту;
- інформаційна технологія управління проектами;
- база даних і шаблонів типових рішень по проектах;
- комп'ютерна мережа, що з'єднується з Internet;
- віртуальний офіс на базі комп'ютерних мереж, що забезпечує функціонування проектних команд у режимі реального часу, незважаючи на територіальний розподіл виконавців проектів [4, с. 158].

Існує два підходи до формування ОУП. Перший із них, так звана «політика стримування витрат», орієнтує ОУП на обмеження витрат на проекти, а другий, що одержав назву «модель продуктивності», – на сприяння організації в досягненні поставлених перед нею цілей. У межах зазначених двох основних підходів розрізняють чотири моделі складу й функціонування ОУП:

1. ОУП-репозиторій (у цій моделі економічна складова в результатах роботи офісу відсутня взагалі чи слабо виражена). Така модель є характерною для пешого рівня організаційної зрілості.

2. ОУП-наставник (тактична модель роботи ОУП, що здатна протягом короткого часу принести деяку економію витрат). Ця модель визначає формування другого рівня організаційної зрілості.

3. ОУП підприємства (стратегічна модель, орієнтована на встановлення централізованого контролю всіх основних проектів). Модель є характерною для третього рівня організаційної зрілості.

4. ОУП, націлений на негайний результат (ASAP), – стратегічна модель ОУП, орієнтованого

на підвищення продуктивності при виконанні проектів, на скорочення тривалості їхнього виконання, на правильний вибір змісту портфеля проектів. Забезпечує високу економічну ефективність офісу внаслідок переходу до вищого рівня організаційної зрілості [5, с. 14–15].

Існують також інші види ознак класифікації ОУП:

- залежно від рівня управління в організації: проектний офіс; проектний офіс бізнес-одиниці (функціонального підрозділу); корпоративний офіс управління проектами;

- залежно від змісту та завдань: «метеостанція» (забезпечує інформацією «про стан погоди»); «башта» (здійснює «нагляд за навколишнім простором»); «ресурсний пул» (забезпечує організацію людських ресурсів); «стратегічний програмний» (здійснює портфельне планування і стратегічне управління проектами);

- залежно від географічного розміщення: головний офіс; набір територіально розподілених офісів (обладнаних робочих місць, у тому числі домашніх, мобільних) окремих груп або членів команди проекту; віртуальний офіс [4, с. 160; 6, с. 98; 7, с. 78].

Слід зазначити, що розвиток ОУП проходить певні стадії: закладання фундаменту; запуск короткострокових заходів; розгортання довготривалих рішень; підтримка і вдосконалення [4, с. 158]. Крім того, як зазначалося вище, удосконалення ОУП та видозмінення його завдань взаємопов'язані з рівнем організаційної зрілості управління проектами підприємства (більшість моделей виділяють п'ять рівнів).

Перший (початковий) рівень зрілості відповідає ситуації, коли в організації немає формально прийнятих процедур управління проектами, виконання проектів не планується, роботи проекту слабо визначені за змістом, обсягом та вартістю.

Таблиця 1

Основні функції ОУП за рівнями організаційної зрілості

Рівень	Функції			
	Управлінські	Організаційні	Економічні	Контролюючі
1	Управління окремими проектами організації	Планування окремих проектів	Оцінка ресурсів та ефективності окремих проектів	Моніторинг ефективності виконання проектів (аналіз відхилень)
2	Консультаційний центр з управління проектами	Планування проектів; стандартизація звітності по проектах; ведення бази даних за показниками ефективності проектів для оцінки і планування	Оцінка ресурсів – аналіз і прогнозування ресурсів, вартості проекту та його термінів; аналіз результатів проектів після завершення	Моніторинг і підготовка звітності по проектах і поширення документів з управління проектами в організації
3	Забезпечення узгодження цілей і завдань проектів з корпоративною стратегією, оцінка реалізації стратегії	Планування проектів на основі формування корпоративної бази знань по проектах; стандартизація підходів до виконання проектів; забезпечення комунікацій з функціональними підрозділами – замовниками проектів і підтримуючими службами; створення і супровід проектних контрактів	Аналіз проектів на відповідність стратегії (на етапі ініціалізації проектів)	Контроль дотримання методології управління проектами
4	Функціональне портфельне управління	Розробка, документування і зберігання корпоративних стандартів та методик з управління проектами; відстеження і узгодження міжфункціональних, міжпроектних зв'язків	Вирішення ресурсних конфліктів	Центр контролю та аналізу проектів; контроль змін і відстеження проблем щодо реалізації проектів; експертиза управління проблемними проектами
5	Здійснення корпоративного портфельного управління	Удосконалення корпоративних стандартів та методик з управління проектами	Спрямування зусиль на досягнення корпоративного синергетичного ефекту від реалізації концепції проектного управління	Центр контролю та аналізу проектних портфелів

Таблиця 2

Матриця відповідальності персоналу, задіяного в управлінні проектами

Вид операцій	Генеральний директор	Директор з якості та сертифікації (уповноважена особа)	Директор із розвитку	Технічний директор	Комерційний директор	Директор із персоналу	Директор із виробництва	ОУП
Аналіз тенденцій розвитку підприємства з боку керівництва	З	К	В	В	В	У	У	У
Аналіз та вдосконалення проектною діяльністю	З	К	В	В	К	К	В	В
Формування ідеї проектів	З	К	З	У	У		У	В
Розробка статутів проектів	З	П	З	К	К		У	В
Формування проектною команди	З	К	В	П	У	П	П	В
Розробка планів управління проектами	З	К	В	К	К	К	К	В
Створення бази даних		К	З					У
Управління проектною методологією та документацією	П		З					У
Проведення нарад і консультацій з управління проектами	П	У	З	У	У	У	У	В
Розгляд і затвердження змін у проекті	З	К	В	У	У	К	У	В

Умовні позначення: В – відповідальний виконавець; У – учасник; К – консультант; П – погоджує; З – приймає рішення та затверджує.

Таблиця 3

Опис операцій ОУП

Напрямок діяльності	Найменування операції	Відповідальний виконавець	Вхідні документи	Вихідні документи
Операційна діяльність	Консультації керівництву підприємства, структурним підрозділам й проектним командам із методології й стандартам управління проектами	Керівник ОУП, адміністратор	Стандарти з управління проектами, штатний розклад	План проведення консультацій
	Взаємодія зі службою персоналу по створенню й реалізації програм навчання управління проектами для співробітників	Керівник ОУП	План підвищення кваліфікації	Графік та план навчання
	Організація та планування діяльності проектних менеджерів	Керівник ОУП, планувальник	План управління проектами	Накази з реалізації проектів
	Створення й підтримка бази знань з управління проектами	Адміністратор	Стандарти з управління проектами	Корпоративна база знань
	Адаптація й упровадження стандартів управління проектами	Адміністратор	Стандарти з управління проектами	Протоколи, звіти
Ініціація та планування проектів	Перевірка відповідності підготовки проектів	Керівник ОУП, планувальник	Положення, проектна документація	Затверджений статут, ілюстрування положення
	Визначення ступеня деталізації планів проектів			
	Аналіз коректності документів планування	Планувальник	Плани управління проектами	Затвержені плани управління проектами
	Затвердження планів проектів			
Моніторинг проектів	Моніторинг показників виконання проектів	Керівник ОУП, менеджери проектів	Звіти щодо виконання проектів	Графіки виконання, прогнози
	Розгляд і затвердження запитів на зміни в проектах	Керівник ОУП	Запити про зміни	Затвержені запити на зміни
	Розробка форм регулярної звітності	Адміністратор	Стандарти, положення	Звітність
	Контроль надання регулярної звітності по проектах	Менеджери проектів	Звітність	Розроблені рекомендації
Завершення проекту	Аналіз завершених проектів	Керівник ОУП, планувальник, менеджери проектів	Звіти з виконання проектів	Звіт щодо завершення проекту
	Створення бази даних для використання в майбутніх проектах	Адміністратор		Шаблони типових рішень, оновлена база даних
	Виділення типових фрагментів і нормативів, придатних для використання в аналогічних проектах			
Управління проектною методологією й документацією	Актуалізація корпоративного стандарту управління проектами	Керівник ОУП	Існуючий стандарт та процедури	Оновлені стандарти та процедури з управління проектами
	Розробка і підтримка процедур управління проектами і проектним документообігом	Адміністратор		
	Забезпечення підрозділів нормативною робочою документацією для управління проектами			

Завдання ОУП: навчання персоналу компанії; розробка методології управління проектами.

Другий рівень зрілості (основа, рівень індивідуального планування проектів) відповідає застосуванню в організації окремих неформалізованих і некомплектних процедур управління проектами. Завдання ОУП: адміністрування інформаційної системи управління проектами; накопичення і збереження інформації по проектах.

Третій рівень зрілості (рівень управління) передбачає часткову формалізацію процесів управління проектами і використання базової системи планування та управління проектами в організації. Завдання ОУП: управління портфелем проектів; управління ресурсами; стратегічне вивірнювання проектів.

Четвертий рівень зрілості (рівень інтеграції) характеризується повною формалізацією з офіційним затвердженням усіх процесів управління проектами і документуванням усієї інформації, управління портфелем проектів запроваджено в процес планування бізнесу організації. Завдання ОУП: розробка та удосконалення корпоративних нормативів і стандартів.

На самому вищому, п'ятому, рівні зрілості (рівні удосконалення, оптимізації) процеси управління проектами в компанії постійно поліпшуються. Завдання ОУП охоплюють перелік за всіма попередніми рівнями.

Розподіл основних функцій ОУП за рівнями організаційної зрілості управління проектами представлено в табл. 1.

Через різноманіття видів проектів, які реалізують вітчизняні фармацевтичні підприємства (створення сучасного фармацевтичного виробництва та модернізація існуючого згідно зі стандартами GMP, створення оригінальних лікарських засобів, розширення асортименту препаратів, реєстрація лікарських засобів, маркетингові та

соціальні проекти тощо), у складі робочих груп (проектних команд) задіяні фахівці майже всіх підрозділів організаційної структури управління, тому виникає необхідність чіткого розмежування відповідальності окремих служб за різні напрямки виконання проектів. Як показали проведені дослідження [8, с. 55], більшість фахівців одним із найважливіших інструментів управління проектами у фармацевтичному виробництві вважають матрицю відповідальності.

За результатами аналітичного дослідження типових елементів організаційної структури управління фармацевтичного підприємства розроблено матрицю відповідальності учасників проектної діяльності (табл. 2).

Таким чином, сутність ОУП полягає в об'єднанні в єдиному центрі всієї сукупності проектних ресурсів підприємства. Єдине підпорядкування керівникові ОУП дозволяє розподілити обмежені обсяги існуючих у певний проміжок часу ресурсів підприємства більш раціонально за проектами, що виконуються, що суттєво впливає на кошторис проектів і в кінцевому підсумку на собівартість лікарських засобів за проектом.

Зазвичай у структурі розвинутого ОУП виділяють методологічне, аналітичне, архівне відділення, відділення управління портфелем проектів [9, с. 14]. Для першого етапу функціонування ОУП зазначається необхідність керівника офісу, планувальника, адміністратора та менеджерів проектів. Як свідчить практика управління проектами, на вітчизняних фармацевтичних підприємствах прийняття стратегічних рішень та контроль реалізації проектів здійснюють або технічний директор (у разі тяжіння проектної діяльності до проектів зі створення чи модернізації виробництва) [10, с. 9], або директор із розвитку (якщо суттєвий вплив мають проекти з розширення асортименту та рин-

Таблиця 4

Матриця відповідальності учасників ОУП

Вид операцій	Керівник ОУП	Планувальник	Адміністратор	Менеджери проектів
Формування ідеї проекту	З			В
Збирання ініціатив проектів та організація їхнього первинного аналізу	П	В		У
Первинний аналіз ідеї та прийняття рішення про необхідність її подальшого аналізу	З	В		У
Підготовка ТЕО	З	К		В
Підготовка наказу про початок проекту	З		В	
Розробка статутів проектів	П		В	У
Затвердження статутів проекту	З		У	
Створення матриць відповідальності за проектами	П	К		В
Формування проектної команди	З	К	У	В
Розробка плану управління проектом	П	В		В
Затвердження плану управління проектом	З	В		У
Моніторинг виконання проекту	П	У	У	В
Здійснення документообігу між ОУП та учасниками проектів	П		В	В
Аналіз завершення проекту	П	У	У	В
Закриття проекту	З		В	У
Створення бази даних	З	У	В	У
Управління проектною методологією та документацією	З	У	В	
Проведення нарад та консультацій з управління проектами	З	У	У	У

Умовні позначення: В – відповідальний виконавець; У – учасник; К – консультант; П – погоджує; З – приймає рішення та затверджує.

ків збуту лікарських засобів), у підпорядкуванні якого знаходиться керівник ОУП.

Керівник ОУП здійснює загальне керівництво проектною діяльністю фармацевтичного підприємства, приймає рішення щодо управління реалізацією проектів та несе повну відповідальність за їхні результати. На нього покладають наступні функції: участь в ініціюванні, плануванні, моніторингу й завершенні всіх робіт за проектом, які реалізує підприємство; керівництво ОУП; консультації керівництва підприємства, структурних підрозділів підприємства й проектних команд із методології й стандартів управління проектами. На адміністратора проектів покладають наступні функції: участь в ініціюванні, плануванні, моніторингу та завершенні проектів, які реалізує підприємство; організація діловодства та документообігу проектів. Планувальник (проектувальник) проектів відповідає за розробку проектних інструментів щодо планування змісту робіт, часових

та бюджетних параметрів проектів. Менеджери проектів відповідають за окремі функціональні аспекти здійснення проектів.

Відповідальні виконавці, вхідні та вихідні документи за основними операціями ОУП наведені в табл. 3.

За результатами дослідження розроблено матрицю відповідальності учасників ОУП (табл. 4).

Висновки. Створення ОУП, чіткий розподіл відповідальності учасників ОУП дозволяють суттєво знизити неефективні витрати часу на прийняття проектних рішень, економити бюджети проектів і забезпечити підґрунтя переходу підприємства до більш високого рівня організаційної зрілості. Усе це в підсумку надає можливість, мінімізувавши витрати на розробку й упровадження, забезпечити зниження вартості лікарських засобів. Подальшого удосконалення потребує регламентація системи управління проектами та розробка галузевих стандартів проектного менеджменту.

Список літератури:

1. Пужанова К. Модели зрелости: обзор и исследование / К. Пужанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pmi.ru/articles/files/18122007_Pujanova.pdf.
2. Мазур И.И. Управление проектами : [учеб. пособ.] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И.И. Мазура ; 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2004. – 664 с.
3. Кендалл И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: максимизация ROI / И. Кендалл, К. Роллинз ; пер. с англ. – М. : ПМСОФТ, 2004. – 338 с.
4. Корецька Н.І. Проектний офіс як інструмент вибору, планування та контролю управлінських рішень / Н.І. Корецька // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 4(36). – С. 156–162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/36/10knikur.pdf>.
5. Бушуев С.Д. Управление портфелями проектов, программами та проектним офісом : [конспект лекцій] / С.Д. Бушуев, А.М. Захаров, О.М. Шаровара. – К. : КНУБА, 2009. – 88 с.
6. Ильин В. Проектный офис – Центр управления проектами. Системный подход к управлению компанией / В. Ильин. – М. : Вершина, 2007. – 264 с.
7. Кузьмич В.О. Трирівнева корпоративна система управління проектами / В.О. Кузьмич // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2009. – Т. 11. – № 3. – С. 75–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipri.kiev.ua/fileadmin/JOURNAL/2009-3/2009-3-9.pdf>.
8. Костюк Г.В. Матрица відповідальності як інструмент системи управління проектами у фармацевтичних компаніях / Г.В. Костюк, Я.М. Деренська // Вісник фармації. – 2008. – № 3. – С. 55–57.
9. Соколовська В.В. Гармонізація стратегічного та проектного менеджменту підприємства / В.В. Соколовська // Агросвіт. – 2012. – № 24. – С. 11–14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/24_2012/11.pdf.
10. Посилкіна О.В. Організаційне забезпечення управління проектами у фармацевтичному виробництві в умовах менеджменту якості: наук.-метод. рек. // О.В. Посилкіна, Г.В. Костюк, Я.М. Деренська. – Х. : НФаУ, 2013. – 24 с.

Деренская Я. Н.

Национальный фармацевтический университет

СОЗДАНИЕ ОФИСА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Рассмотрен подход к формированию офиса управления проектами в условиях фармацевтического производства. Определены функции офиса управления проектами. Проанализирован состав участников офиса управления проектами и определены их основные обязанности. Построена матрица ответственности персонала, задействованного в управлении проектами.

Ключевые слова: управление проектами, офис управления проектами, матрица ответственности.

Derenskaya Y. N.

National University of Pharmacy

CREATION OF PROJECT MANAGEMENT OFFICE IN THE CONDITIONS OF PHARMACEUTICAL PRODUCTION

Summary

The article tells about approach to a project management office forming in the conditions of pharmaceutical production. The author described the functions of project management office, analyzed the list of members of project management office and their basic duties. Also the author built the matrix of responsibility of project management personnel.

Keywords: project management, project management office, matrix of responsibility.

УДК 338.47:656.078.8

Дикань В. Л.
Воловельская И. В.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
КАК ОСНОВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Проблема повышения конкурентоспособности является первоочередной задачей при обеспечении экономической безопасности, причем особенно актуально это для предприятий железнодорожного транспорта в настоящее время, учитывая нестабильность внешнего и внутреннего рынков страны. На основании анализа объемов перевозок пассажиров и грузов на всех видах транспорта обосновано, что определяющим фактором конкурентоспособности для железнодорожного транспорта является качество оказываемых услуг. Сформированы направления увеличения конкурентоспособности железнодорожного транспорта на основе предложенной интегральной логистической системы.

Ключевые слова: предприятия железнодорожного транспорта, экономическая безопасность, конкурентоспособность, логистика.

Постановка проблемы. Железнодорожный транспорт является составляющей той отрасли народного хозяйства, которая напрямую влияет на обеспечение экономической безопасности всей страны, а значит, этот вид транспорта должен быть наиболее конкурентоспособным среди других видов транспорта.

В условиях жесткой конкуренции преимущества могут быть достигнуты только за счет повышения качества товаров и услуг. Таким образом, особую актуальность приобретают вопросы, связанные с построением систем обеспечения высокого качества оказания услуг на железнодорожном транспорте.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам рисков и построения системы экономической безопасности посвящено большое количество научных трудов таких авторов, как Иванюта Т.М. [4], Воловельская И.В. [2] и др. Учеными рассмотрены основные концепции экономической безопасности, приведены различные классификации, методы и системы ее построения в условиях рыночной экономики.

Вопросы конкуренции представлены в работах Борисенко З.М. [1], Диканя В.Л. [3], Рогачека С.В. [7], Соколова Ю.К., Лаврова И.М. [8] и др.

Проблемы логистики изучали Дикань В.Л. [3], Федорова Л.С. [5], Хенфилд Р., Эрнест Л. [9], Якименко Н.В. [11] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако следует отметить, что все эти работы не дают целостного представления о путях повышения конкурентоспособности как основной составляющей экономической безопасности для предприятий железнодорожного транспорта. В отечественной науке недостаточно полно разработаны подходы к построению интегральных логистических систем железнодорожного транспорта.

Цель статьи заключается в выделении конкурентоспособности как основного фактора экономической безопасности и построении интегральной логистической системы для ее обеспечения.

Изложение основного материала исследования. Железнодорожный транспорт является одной из базовых отраслей национальной экономики, эффективное развитие которого определяет развитие всей экономики страны, защиту ее экономических интересов и повышение качества жизни населения.

Основным показателем устойчивого развития железнодорожного транспорта является обеспечение его экономической безопасности, под которой мы будем понимать его стабильное развитие, что не возможно без качественного обеспечения спроса на перевозки, успешной конкуренции с другими видами транспорта, а также максимально полной реализации своего потенциала.

Таблица 1

Пассажирские перевозки

Показатели	2011		2012		2013		2014		2015	
	Млн. пас	Млн. пас.-км	Млн. пас	Млн. пас.-км	Млн. пас	Млн. пас.-км	Млн. пас	Млн. пас.-км	Млн. пас	Млн. пас.-км
Ж/д транспорт	430.1	50873.4	429.6	49443.9	425.4	49098.3	389.8	35425.6	389.1	35623.5
Автомобильный транспорт	3604.6	51396.2	3448.7	50368.6	3340.8	49091.7	34775.6	2259.8	42696.9	2915.3
Водный транспорт	8.0	91.7	6.6	85.1	7.3	77.9	0.6	22.3	0.6	42.0
Авиатранспорт	7.5	1361.0	8.1	14406.0	8.1	12568.2	6.3	11362.4	6.5	11583.7

Таблица 2

Грузовые перевозки

Показатели	2011		2012		2013		2014		2015	
	Млн. т	Млн. т/км	Млн. т	Млн. т/км	Млн. т	Млн. т/км	Млн. т	Млн. т/км	Млн. т	Млн. т/км
Ж/д транспорт	468.4	243556.4	457.5	237274.6	441.8	224017.8	387	209634.3	350	194321.6
Автомобильный транспорт	178.3	38438.9	179.0	39194.1	83.5	40487.2	178.4	37764.2	147.3	34431.1
Водный транспорт	9.9	7365.2	7.8	5324.8	6.3	4615.2	6.0	5462.3	6.4	5434.1
Трубопроводный транспорт	155	136700.4	128.4	112505.1	125.9	109651.8	99.7	82050.9	97.2	80944.1
Авиатранспорт	0.1	366.8	0.1	349.5	0.1	273.0	0.1	240	0.1	210.9

Наиболее показательным индикатором обеспечения ЭБП логично считать его конкурентоспособность, которая определяется притоком и оттоком грузов и пассажиров с других видов транспорта.

Для определения конкурентной позиции железнодорожного транспорта на транспортном рынке страны рассмотрим структуру грузопотоков и пассажиропотоков в Украине и их динамику.

Таким образом, мы видим, что как по грузовым, так и по пассажирским перевозкам основным конкурентом железнодорожному транспорту выступает транспорт автомобильный, причем по пассажирообороту доля автомобильного транспорта даже превышает долю железнодорожного, а по грузовым – практически равна ей.

Также следует отметить, что хотя по всем видам транспорта показатели объемов перевозок неуклонно сокращаются, у железнодорожного транспорта это происходит более быстрыми темпами, чем у его основного конкурента. Это связано с тем, что автомобильный транспорт постоянно развивается, увеличивая как дальность перевозок, так и их качество.

При перевозке грузов клиенты в первую очередь обращают внимание на такие показатели, как скорость перевозки, тарифы, качество перевозки, включающее сервисное обслуживание и обеспечение безопасности грузов.

Здесь и автомобильный, и железнодорожный транспорт имеют свои преимущества. У железнодорожного транспорта это:

- возможность охвата огромных территорий;
- относительно невысокая стоимость перевозок;
- массовость и высокая грузоподъемность;
- независимость от погодных условий;
- высокая экологичность и др.

У автомобильного транспорта это:

- высокая скорость;
- хорошая проходимость;
- более низкая, чем у железнодорожного транспорта, стоимость инфраструктурных услуг и др.

Таким образом, мы видим, что основное преимущество автомобильного транспорта – это его скорость, но только на относительно небольшие расстояния (до 10 000 км).

На основании проведенного анализа, который позволил выявить конкурентные преимущества и недостатки железнодорожного транспорта, мы можем сделать вывод о том, что этот вид транспорта может значительно повысить свою конкурентоспособность, а значит, и экономическую безопасность за счет повышения качества перевозок, что можно сделать с помощью исключения временных и материальных потерь, а также использования имеющихся технологий, включая работу грузовых и сортировочных станций.

Мы предлагаем усовершенствовать интегральную логистическую схему с помощью совокупности информационных и маркетинговых технологий. Такая схема свяжет все звенья перевозочного процесса в единую цепь, что даст нам следующие преимущества:

- сокращение оборота вагонов при погрузке-разгрузке (до 40%);

- снижение себестоимости перевозок за счет сокращения тарифной составляющей (до 20%);
- уменьшение времени вагонооборота при внешних перевозках (до 30%);
- сокращение совокупных затрат на перевозки (до 20%);

нет необходимости внедрять схему в полном объеме. Компании могут определить свои цели и подобрать требуемый инструментальный системы для их достижения. Можно применять технологию, как для всех видов перевозок, так и для отдельных.

Основной смысл интегральной логистики заключается в том, чтобы оптимизировать управление не только материальными, но и всеми другими видами экономических потоков: финансовыми, информационными, трудовыми, сервисными, причем на всех стадиях их движения – от снабжения до потребления. При этом учитываются не только экономические параметры оптимизации, но и социальные, экологические, политические.

При интегральном подходе критерий максимизации прибыли заменяется критерием оптимального соотношения выгод и затрат.

Существует множество интегральных логистических схем, но наиболее оптимальной, по нашему мнению, для использования на железнодорожном транспорте будет комплексная схема, сочетающая в себе направления таких систем, как CPFR и ERP.

Используемый в ERP (Enterprise Resource Planning System) программный инструментальный позволяет проводить планирование, моделировать потоки заказов и оценивать возможность их реализации, связывать выполнение основных операций и обеспечивать повторяемый набор правил и процедур.

Обработка заказов связывается с планированием производства, и плановые потребности автоматически передаются к процессу закупки и обратно.

Стоимость продукции и финансовый учет автоматически изменяются, а критическая информация об операциях, прибыльности продукции, результатах деятельности подразделений и т. д. становятся доступны в реальном времени.

Система планирования ресурсов, синхронизированная с потребителями (CSRP – Customer Synchronized Resource Planning), позволяет планировать всю деятельность предприятия. Дан-



Рис. 1. Интегральная логистическая схема

ная система включает модули прогнозирования спроса, управление проектами, затратами, кадрами, финансовой деятельностью, инвестициями и др.

Используется единая транзакционная система для всех операций и бизнес-процессов организации, вне зависимости от функциональной и территориальной разобщенности мест их возникновения и прохождения, необходима обязательность сведения всех операций в единую базу для последующей обработки и получения в реальном времени сбалансированных планов.

Технология позволяет синхронизировать движения материальных и информационных потоков, т. е. два параллельных потока.

Предложенная нами схема будет выглядеть следующим образом.

Как видно на рис. 1, схема состоит из шести блоков, каждый из которых включает определенные функциональные направления. Опишем их более подробно.

Между клиентом и производителем, а также всеми вышеперечисленными блоками существует постоянная связь, осуществляемая предприятиями железнодорожного транспорта в реальном времени с помощью следующих данных:

- система показателей производителя, включая категорийный менеджмент;
- система показателей потребителей;
- система показателей совместных бизнес-планов.

1-й блок – информационный. В этом блоке собирается и генерируется информация относительно производителя и клиента, их бизнес-отношений, а именно: архив бизнес-процессов; история продаж; информация о закупках; информация о сотрудни-

честве; информационное обеспечение логистических потоков.

2-й блок – формирование стратегий: определение миссии и целей совместных действий; прогноз продаж; подготовка запасов; разработка предложений по корректировке планов; определение и описание кооперационного взаимодействия.

3-й блок – планирование поставок: определение спектра продуктов (грузов); планирование сбыта и запасов; планирование хранения; планирование перемещений; планирование снабжения; планирование пополнения запасов.

4-й блок – мониторинг и анализ: мониторинг рынка; анализ спроса; оценка деятельности; мониторинг стадий прохождения запасов; анализ исполнения заказов; расчет результатов; мониторинг продаж; анализ потребности в перевозке грузов.

5-й блок: управление поставками и перевозками: управление финансами; управление материальными поставками; управление производством; управление проектами; управление сервисным обслуживанием; управление качеством; управление персоналом; управление логистикой; исключение «слабых звеньев».

6-й блок: исполнение заказов: расчет оперативных заказов; прием товаров и складирование; контроль и мониторинг исполнения; синхронизация потоков; интеграция заказов.

Выводы. Как видим, применение такой схемы позволит охватить все звенья логистической цепочки, что приведет к сокращению временных и материальных затрат и общему повышению качества перевозок.

Повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, в свою очередь, приведет к увеличению объемов перевозок, что позволит укрепить его экономическую безопасность.

Список литературы:

1. Борисенко З.М. Основы конкурентной политики / З.М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – С. 29–31.
2. Воловельская И.В. Основные типы и характеристика негативного воздействия на экономическую безопасность предприятия / И.В. Воловельская // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х. : УкрДАЗТ, 2010. – Вип. 29. – С. 317–320.
3. Дикань В.Л. Основы логістичної інтеграції при формуванні логістичних систем через утворення територіально-промислового кластера / В.Л. Дикань // Українські залізниці. – 2014. – № 9. – С. 22–26.
4. Иванюта Т.М. Экономическая безопасность предприятия : [учеб. пособ. для студентов вузов] / Т.М. Иванюта, А.О. Заичковский. – К. : Центр учеб. лит-ры, 2009. – 256 с.
5. Логистика как форма оптимизации рыночных связей / Под ред. Л.С. Федорова. – М. : Институт мировой экономики и международных отношений РАН, 2006. – 122 с.
6. Основные показатели транспортной деятельности в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstst.gov.ua>.
7. Рачек С.В. Глобальная конкуренция как фактор повышения роли транспорта в социально-экономическом развитии общества / С.В. Рачек // Управление экономическими системами. – 2012. – № 12(48). – С. 9–10.
8. Соколов Ю.И. Повышение качества транспортного обслуживания на основе учета эластичности спроса / Ю.И. Соколов, И.М. Лавров // Экономика железных дорог. – 2014. – № 9. – С. 80–86.
9. Хендфилд Р.Б., Эрнест Л. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р.Б. Хендфилд, Л. Эрнест ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 416 с.
10. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : [монографія] / С.М. Шкарлет. – К. : НАУ, 2007. – 435 с.
11. Якименко Н.В. Логістичні центри як організаційна основа нових форм взаємодії / Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Х. : УкрДАЗТ, 2008. – № 23. – С. 158–160.

Дикань В. Л.
Воловельська І. В.

Український державний університет залізничного транспорту

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Резюме

Проблема підвищення конкурентоспроможності є першочерговим завданням при забезпеченні економічної безпеки, причому особливо актуально це для підприємств залізничного транспорту в даний час, ураховуючи нестабільність зовнішнього і внутрішнього ринків країни. На підставі аналізу обсягів перевезень пасажирів і вантажів на всіх видах транспорту обґрунтовано, що визначальним фактором конкурентоспроможності для залізничного транспорту є якість надаваних послуг. Сформовано напрями збільшення конкурентоспроможності залізничного транспорту на основі запропонованої інтегральної логістичної системи.

Ключові слова: підприємства залізничного транспорту, економічна безпека, конкурентоспроможність, логістика.

Dykan V. L.
Volovelskaya I. V.

Ukrainian State University of Railway Transport

ENSURING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT AS A MAJOR COMPONENT OF ITS ECONOMIC SECURITY

Summary

Rail transport is the sphere of the national economy, which directly influences the ensuring of economic security, which means that this type of transport must be among the most competitive of other transport modes. In conditions of tough competition advantages can be achieved only by improving the quality of goods and services. The problem of competitiveness is a priority in ensuring economic security, and this is especially significant for the railway companies at the present time, given the instability of external and internal market of the country. Based on the analysis of passenger's transportations volumes and goods on all modes of transport, in the article it is substantiated that the determining factor for the competitiveness of rail transport is the quality of services. Also it's given the possibility of increasing the rail transport competitiveness on the basis of the proposed integrated logistics system.

Keywords: enterprises of railway transport, economic security, competitiveness, logistics.

УДК 330:339.005.35

Євтушенко В. А.
Шуба Т. П.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СТРАТЕГІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Проаналізовано інституційні форми соціальної відповідальності на мікрорівні. Досліджено передовий досвід упровадження технологій соціальної відповідальності в розвинутих країнах. Поглиблено теоретико-методологічні та методичні підходи до управління механізмами, що забезпечать перехід організацій до моделі соціально відповідального сталого розвитку.

Ключові слова: соціальна відповідальність, організація, технологія, інституціоналізація, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації та інтеграції вимагають від суб'єктів господарювання формування нової концепції подальшого розвитку. Накопичення соціальних, екологічних та економічних проблем, які ані міжнародні організації, ані національні державні органи влади не в змозі вирішити самостійно, потребують втручання та допомоги бізнес-структур, некомерційних організацій (НКО), громад, окремої особистості. Усе це обумовило розвиток та популяризацію концепції соціальної відповідальності (СВ).

Суспільство прагне до постійного підвищення рівня економічного, соціального та екологічного розвитку. Разом із тим слід зазначити, що довгострокове зростання майже завжди супроводжу-

ється періодами нестабільності. Саме тому цілком обґрунтованим є пошук інструментів для зниження рівня кризових явищ.

Як зазначає Задорожний Г.В., сценарій «боротьби» із фінансово-економічною кризою був скрізь приблизно однаковий: ті, що мають фінансову владу, збагатилися на різкому погіршенні стану всіх інших [1, с. 8]. Саме в таких складних умовах використання технологій соціальної відповідальності є необхідним не тільки для стабілізації економічної ситуації, але й для збереження людяності сучасного соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення концепції соціальної відповідальності містяться в працях таких учених, як Г. Боуен, М. Бутко, Т. Веблен, Д. Віндзор,

В. Воробей, С. Гончаров, О. Грیشнова, К. Девіс, А. Єрмоленко, Г. Задорожний, В. Звонар, І. Іванова, Х. Йонас, А. Колот, Х. Ленк, С. Мельник, К. Мітчем, Є. Мохова, О. Новікова, Л. Петрашко, І. Петрова, С. Сакс, М. Фрідмен, О. Цимбал, В. Шаповал та ін.

У цілому сучасна концепція соціальної відповідальності укладається в такі напрямки: філантропія, спонсорство, захист прав людини, захист навколишнього середовища, розвиток персоналу, соціальний маркетинг, благодійність, відповідальні закупівлі, захист інтелектуальної власності, добросовісна конкуренція, просування доброї справи, розвиток і підтримка громад, соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу, захист прав споживачів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом дослідження СВ, за рідкісним виключенням, будуються навколо корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що не дивно, адже 97% суспільних благ виробляється у приватному секторі. У той же час, на нашу думку, уже відбулась інституціоналізація соціальної відповідальності, з'явилися нові суб'єкти СВ, формуються суспільні відносини нового типу. Крім того, існує брак теоретично-прикладних концепцій щодо менеджменту соціальної відповідальності в організації.

Мета статті полягає в аналізі інституційних форм СВ на мікрорівні, дослідженні передового досвіду впровадження технологій СВ у розвинутих країнах, поглибленні теоретико-методологічних і методичних підходів до управління механізмами, що забезпечать перехід організацій до моделі соціально відповідального сталого розвитку, та розробці алгоритму організаційного управління соціальною відповідальністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дієвим засобом економічного організаційного зростання на нинішньому етапі розвитку людської цивілізації, на нашу думку, є дотримання принципів і впровадження технологій соціальної відповідальності з метою сталого розвитку.

Усесвітній шлях розвитку СВ починаючи з XVII ст. привів до того, що вже із середини XX ст. насамперед концепція корпоративної соціальної відповідальності стала стратегічною підставою бізнес-діяльності та умовою створення позитивного іміджу будь-якої поважачої себе компанії. Поступово склалися моделі КСВ: американська,

європейська (континентальна, британська і скандинавська), японська, азіатська (південнокорейська, китайська), країн ЦСЄ, африканських країн і т. д. [2, с. 139]. З точки зору повноти та системності застосування технологій КСВ найбільш прогресивними сьогодні є американська, європейська та японська моделі.

Наприклад, General Electric (GE) – американська багатогалузева корпорація, виробник багатьох видів техніки, включаючи локомотиви, енергетичні установки (у тому числі й атомні реактори), газові турбіни, авіаційні двигуни, медичне обладнання, побутову та освітлювальну техніку, пластмасу та герметики [3], – прагне інформувати і підтримувати зацікавленість своїх клієнтів, ключових партнерів і громадськості у місцях присутності компанії за допомогою СВ-заходів, організованих компанією, та регулярних звітів зі сталого розвитку. У рамках бізнес-стратегії Healthy magination GE прагне розробляти інновації, спрямовані на підвищення доступу до медичних послуг більш високої якості та зниження їхньої вартості. Згідно з прийнятими на себе зобов'язаннями, до 2015 р. компанія інвестувала 3 млрд. дол. США в науково-дослідницькі розробки і впровадила щонайменше 100 інновацій, які сприяють зниженню вартості, розширенню доступу та підвищенню якості медичних послуг. У 2009 р. компанія представила нову програму Developing Health, покликану подолати нерівність якості й доступності охорони здоров'я в населених пунктах США, де якість охорони здоров'я залишає бажати кращого. У вирішенні важливих проблем громад у місцях присутності GE компанія керується створеною корпоративною культурою: знакові програми Developing Health Globally™ і Developing Futures™ являють собою вкладення більш ніж 130 млн. дол. США кожна у довгострокове поліпшення життя населених пунктів, де працюють і живуть співробітники компанії.

Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTTC) – найбільша телекомунікаційна компанія Японії – представлена у 72 країнах світу, на компанію працює близько 220 000 працівників, 45 000 з яких – за кордоном. За розміром виручки компанія є найбільшою серед телекомунікаційних компаній Азії та третьою у світі [4].

Головною метою КСВ компанії NTTC є створення безпечного, захищеного суспільства через комунікації, які обслуговують людей, що знайшло відбиток в організаційному управлінні СВ (рис. 1). Компанія досягає цієї мети через: безпечні та захищені комунікації; зв'язки між людьми та глобальним середовищем; комунікації команди NTT; зв'язки між людьми та їхніми спільнотами. Щороку NTT Group проводить симпозиуми з питань навколишнього середовища та КСВ за участю міністрів екології та міністрів економіки, торгівлі та промисловості. На цих симпозиумах аналізуються нефінансові звіти, які публікуються з метою підвищення обізнаності щодо діяльності у сфері КСВ компаній, які приймають участь у цьому заході.

Однак саме країни Європейського Союзу (ЄС) є світовими лідерами з КСВ: з 22 тис. корпора-



Рис. 1. Організація КСВ у NTT Group [4]

тивних нефінансових звітів більше половини складають звіти європейських компаній, в ЄС представлено більше половини з 6 700 організацій, які підписалися під основним міжнародним зведенням принципів КСВ – Глобальним договором ООН, з 3 148 НКО та НДО, які консультують компанії з КСВ, 37% працюють в ЄС [5, с. 13]. Інституційний трикутник ЄС (Рада, Комісія та Парламент) додав КСВ до списку пріоритетних напрямків і ще в 2000 р. прийняв офіційну стратегію ЄС з КСВ. Такий бурхливий розвиток європейської моделі СВ пов'язаний, на нашу думку, з існуванням соціально орієнтованої моделі ринкової економіки на відміну від ліберальної в Японії та США.

У 2010 р. ISO запровадила Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [6], який являє собою керівництво з принципів, що лежать в основі СВ, основних тем і проблемам, що стосуються СВ, і способів інтеграції соціально відповідальної поведінки в стратегії, системи, практики і процеси організації. Особливістю стандарту ISO 26000 є те, що він спрямований на систематизацію принципів СВ для організацій усіх типів (не тільки для бізнес-організацій, а й для профспілок, громадських організацій та державних органів) незалежно від роду їхньої діяльності, розміру або місця розташування, визначає зони відповідальності для кожної організації в її взаєминах із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), функціонуючих як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються.

Таким чином, за останні 60 років світового розвитку відбулась інституціоналізація соціальної відповідальності – синергетичний процес переходу від початкових некерованих технологій СВ (меценатство, філантропія, благодійність) до нових формалізованих, нормованих

і керованих соціальних інституцій (морально-етична, економічна, екологічна, соціальна відповідальність у різноманітності інструментів), що не тільки охопила таких суб'єктів господарювання, для яких раніше не була характерна (бізнес, профспілки тощо), але й призвела до закріплення СВ у суспільних нормах і правилах, змодельовала новий тип ринкової поведінки суб'єктів господарювання, каталізувала новий вид соціально-економічних відносин (суспільних соціально-відповідальних) та забезпечує їхнє відтворення з метою створення умов для сталого розвитку [1; 7]. Застосування визначених зовнішніх та внутрішніх інституційних форм соціальної відповідальності (рис. 2) є запорукою зростання конкурентоспроможності будь-якої організації.

У 2005 р., коли в розвинених країнах соціальна відповідальність бізнесу вже стала складовою розвитку громадянського суспільства, Україна вступила на шлях активного впровадження практик корпоративної соціальної відповідальності [8, с. 73–74]. На початку 90-х років ХХ ст. Україна опинилася в складному становищі. Здій-



Рис. 2. Внутрішні та зовнішні інституційні форми соціальної відповідальності

Джерело: [7, с. 14]

Таблиця 1

Оцінка позитивних наслідків соціально відповідальних дій у реалізації принципів сталого розвитку в Україні

Які позитивні зміни відбудуться при соціально відповідальних діях у реалізації принципів сталого розвитку в Україні	Стверджувальні відповіді, %
Дбайливе ставлення до навколишнього середовища, раціональне споживання і використання природних ресурсів	65,8
Соціальна, економічна й екологічна рівновага та розвиток	57,0
Зміцнення здоров'я населення, збільшення тривалості повноцінного життя і трудової активності	44,3
Активізація соціально відповідальної діяльності держави, суспільства, бізнесу, особистості у формуванні умов сталого розвитку	43,7
Становлення узгодженої системи цінностей українського суспільства, духовно-культурний розвиток людського суспільства	43,7
Використання у виробництві ресурсозберігаючих технологій	40,5
Модернізація соціальних відносин, консолідація зусиль суспільства та влади в забезпеченні сталого розвитку	39,2
Формування і реалізація моделі споживання згідно з принципами сталого розвитку	26,6
Високий рейтинг України щодо сталого розвитку в міжнародних порівняннях	12,0
Інше	3,2
Важко відповісти	1,9

Джерело: складено за [9, с. 47]

снівши перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки, виникли значні проблеми: по-перше, населення протягом 70 років звикло до того, що більшість соціальних проблем вирішує держава, а, по-друге, на тлі економічного розпаду більшість підприємств були вимушені приділяти основну увагу отриманню максимального прибутку, нехтуючи при цьому моральними принципами і нормами закону.

2000-ні роки ознаменувалися легалізацією бізнесу та виходом на новий рівень розвитку. Керівники компаній почали опікуватися питаннями захисту та розвитку співробітників та їхніх родин, проблемами захисту навколишнього середовища та іншими сферами. У цей же час компанії замислилися і над власним іміджем, який вони мали в очах власних клієнтів та партнерів.

Сучасний етап розвитку соціальної відповідальності в Україні характеризується відходом від «вузького» розуміння соціальної відповідальності (як тільки «корпоративної» відповідальності) до більш комплексно-системного шляхом прийняття концепцій сталого розвитку та соціальної відповідальності та визнання, що в основі впровадження їхніх ідей і принципів лежать спільні узгоджені дії держави, бізнесу та суспільства [7, с. 80].

У дослідженні «Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки)» [9], було наведено оцінку позитивних наслідків соціально відповідальних дій у реалізації принципів сталого розвитку в Україні (табл. 1).

З огляду на вищезазначене, настав час для розробки теорії стратегічного менеджменту соціальної відповідальності в організації. Наявність інституту СВ як одного з базових і регулюючих елементів господарської системи, з одного боку, дозволяє організаціям впевнено рухатись у напрямку зростання конкурентоспроможності, а з іншого – формувати цивілізоване економічне середовище з метою досягнення сталого розвитку.

Основними напрямками СВ на мікрорівні є: організаційне управління, сумлінні ділові прак-

тики, права людини, навколишнє середовище, трудові практики, участь у житті співтовариств та їхній розвиток, проблеми, пов'язані зі споживачами. Принципами СВ-поведінки є: підзвітність, прозорість, етика бізнесу, повага інтересів стейкхолдерів, дотримання верховенства закону і міжнародних норм, дотримання прав людини. Інституційні форми СВ на мікрорівні: 1) формування корпоративної СВ-культури (СВ-принципи роботи в організації, соціально-психологічний клімат, етичні кодекси, комітети з етики, карти етики, навчання етичному поведінню, СВ-культура внутрішніх комунікацій); 2) стратегічне управління СВ (СВ-стратегія, СВ-програми, партнерські відносини зі стейкхолдерами, PR-СВ, соціальна звітність); 3) трудові практики (розвиток персоналу, система стимулювання та мотивації роботи, морального заохочення і покарання, оздоровлення працівників та членів їхніх сімей, залучення та підтримка молоді, дитячі, спортивні та оздоровчі програми тощо) [10, с. 53].

Сьогодні організації мають діяти, приймаючи до уваги всі зміни, що відбулися в економіці та суспільстві. Головними завданнями стає збереження досягнутого рівня КСВ, а також корекція та розвиток нових соціальних ініціатив [9]. На основі проведеного дослідження особливостей реалізації технологій КСВ міжнародними та українськими компаніями пропонується алгоритм управління СВ у діяльності окремої організації, що включає шість послідовних етапів (рис. 3), реалізація яких дозволить організації системно та комплексно впровадити СВ у свою діяльність.

Однією з найголовніших технологій корпоративної соціальної відповідальності є залучення та розвиток громад. Місцеві громади відіграють важливу роль у соціальному, економічному та політичному житті суспільства певної територіальної одиниці. Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що отримання підтримки з боку місцевої спільноти є комплексним завданням, що включає в себе декілька аспектів, а саме: реалізацію соціальних проєктів, що торкається найбільш значущої соціальної про-

блеми; висвітлення такої активності у засобах ЗМІ; організацію інститутів, які здійснюють соціальну підтримку громад.

В умовах катастрофічної нестачі висококваліфікованих кадрів нагального значення набуває така технологія СВ, як формування соціально відповідальних трудових відносин та захист прав людини і трудових прав людини. Основним документом, що регламентує захист прав людини у світі, є Загальна декларація прав людини, проголошена Генеральною Асамблеєю Організації Об'єднаних Націй 10 грудня 1948 р. Саме вона має на меті забезпечити повагу, визнання та дотримання людських прав. Декларація містить 30 статей [10]. Серед головних цілей Декларації є: відношення людей один до одного в дусі братства; рів-



Рис. 3. Алгоритм організаційного управління соціальною відповідальністю

Джерело: [2-4; 6; 7; 10]

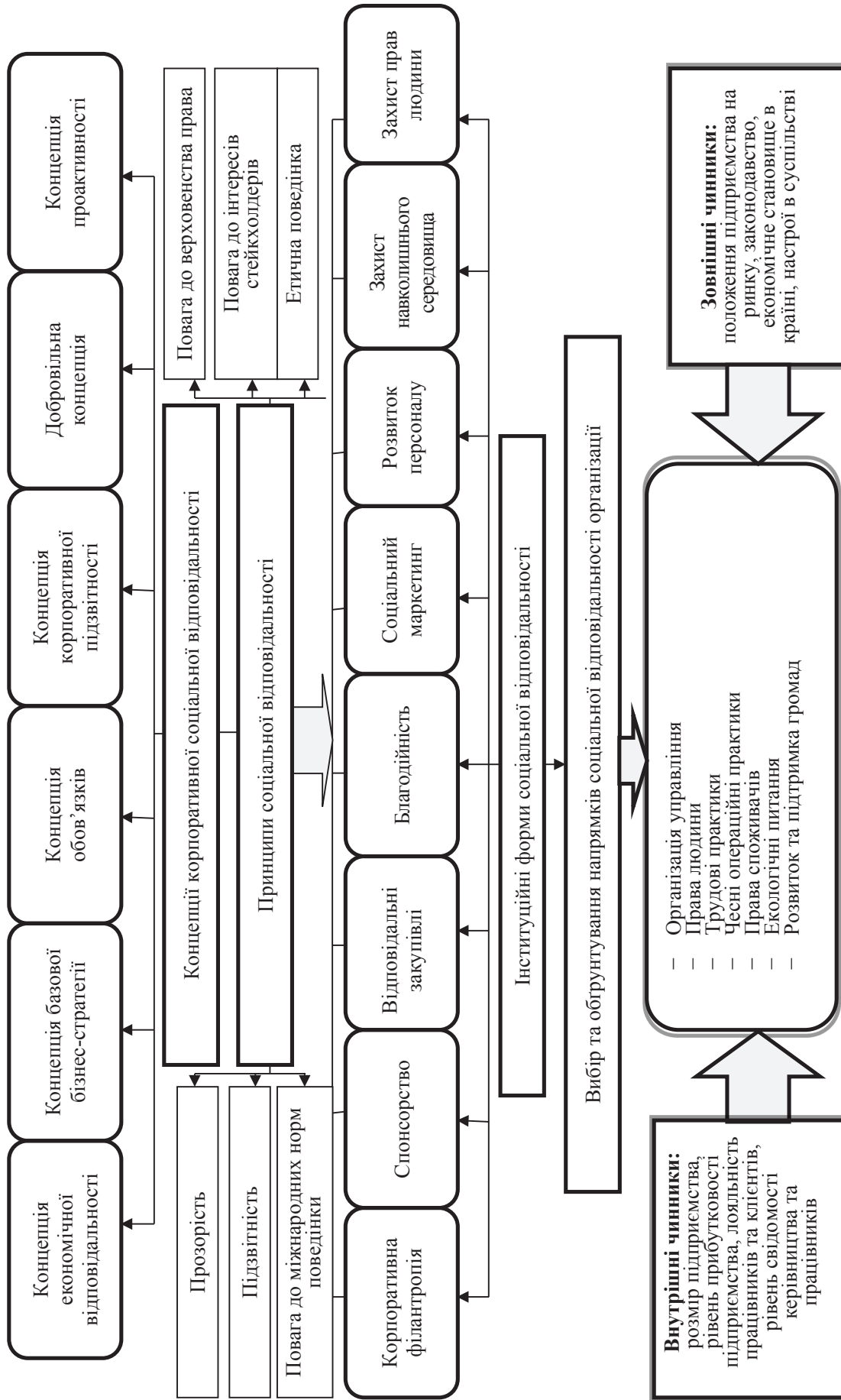


Рис. 4. Концептуальна схема впровадження соціальної відповідальності в організації

Джерело: [6; 7; 9; 10; 15]

ність націй, статей, релігій, політичних уподобань тощо; неприпустимість рабства; рівність перед законом; неприпустимість вторгнення в особисте життя; право на політичний притулок в іншій країні тощо. Положення Декларації реалізуються в Конституції України. Одним із міжнародних прав людини, закріплених ст. 23 Загальної декларації прав людини, є право на працю [11]. Основні трудові права регламентуються Декларацією Міжнародної організації праці (МОП) [12].

Головною проблемою на сучасному етапі розвитку України є недотримання законодавства, зокрема, у сфері трудових прав (невиплата заробітної плати; незаконні звільнення; відсутність гідних умов праці; вимушені неоплачувані відпустки тощо), у той час як саме це визначає рівень демократичності держави та ступінь ефективності діяльності державних органів влади.

Дієвим засобом контролю дотримання трудового законодавства є нагляд з боку державних органів влади. Проте з розвитком соціально відповідальних підходів до ведення економічної діяльності організації почали розуміти вигідність не тільки дотримання трудового законодавства, а й усілякої підтримки та розвитку власних працівників. Такі дії мають наступні переваги: підвищення лояльності з боку працівників; зменшення плинності кадрів; зменшення витрат на штрафи та стягнення за порушення трудового законодавства; отримання підтримки з боку держави; покращання іміджу організації тощо.

Соціальна відповідальність перед персоналом включає такі питання: найм та посадове підвищення працюючих; дисциплінарні процедури та процедури розгляду спорів; переміщення персоналу на інші місця; припинення трудових відносин; навчання та підвищення навичок; охорона праці, безпека на робочому місці та гігієна праці; будь-які політики або практики, що впливають на умови праці, зокрема робочий час та оплату праці; визнання організації працюючих та їхні представництва; участь як персоналу, так і організацій-наймачів у колективних переговорах, соціальному діалозі та тристоронніх консультаціях [13, с. 127]. Соціально відповідальна організація вкладає ресурси в інформування персоналу про принципи соціальної відповідальності, включає ці питання в програми внутрішнього навчання, заохочує кадри до впровадження СВ-технологій (інституційних форм).

Так, наприклад, Microsoft Corporation [14] – одна з найбільших ТНК із виробництва відповідного програмного забезпечення для різного роду обчислювальної техніки – залучає таланти за допомогою конкурентних компенсацій, пільг та нагород, які сприяють створенню робочого середовища світового класу, що мотивує «великих» людей робити «великі» справи. Значна кількість програм мотивації керуються на місцевому рівні для забезпечення їхньої конкурентоспроможності та задоволення інтересів і потреб співробітників по всьому світу: нагороджуються приблизно 95% службовців із високими показниками ефективності; згідно з планом компанії, у пенсійний фонд працівника вкладається до 3% від його заробітної плати, і 87% працівників приймають участь у такому плані; компанія надає медичні пільги, що дозволяють забезпечувати найвищу якість послуг для персоналу компанії та членів сімей; здійснення внесків до 3750 дол. США на одного співробітника на медичні ощадні рахунки, які забезпечують їм економію на поточних або майбутніх потребах охорони здоров'я.

Компанія Microsoft також проводить навчання, що сприяє зміцненню кар'єри співробітників, і постійно підтримує розвиток на робочому місці. Microsoft робить програми доступними в класах он-лайн, за допомогою відео, мобільних та інших форматів, щоб допомогти працівникам успішно вирішувати навчальні цілі по всьому світі. Показник у рейтингу задоволеності навчальними курсами співробітниками – 4,31 з 5. Компанія заснувала інтерактивне керівництво по побудові кар'єри для допомоги співробітникам у дослідженні можливостей кар'єрного росту і для визначення та формування навичок, необхідних для досягнення успіху. Оновлено веб-портал компанії з управління людськими ресурсами, щоб допомогти співробітникам отримати швидкий доступ до точної інформації про тренінги та інші можливості для розвитку.

Організація, що реалізує соціально відповідальні підходи до ведення своєї діяльності, повинна захищати не тільки власні інтереси, але й інтереси держави, клієнтів, партнерів, місцевих спільнот та громадських організацій. Для успішної реалізації таких підходів організація має відповідним чином побудувати власну організаційну структуру, сформувавши політику і процедури з урахуванням соціально відповідальних ініціатив.

Соціально відповідальна організація повинна допомагати співробітнику повністю розкрити весь потенціал та підвищити ефективність роботи, натомість організація отримує певні переваги: підвищення лояльності працівника; підвищення ефективності роботи; покращання іміджу роботи в організації; отримання висококваліфікованих кадрів.

На рис. 4 зображено концептуальну схему соціальної відповідальності організації. Слід зазначити, що концептуальні основи процесу імплементації ініціатив СВ у діяльність організації у наведених алгоритмах мають базуватися на загальноприйнятих принципах СВ (підзвітність, прозорість, етична поведінка, урахування інтересів стейкхолдерів, повага до верховенства права та до міжнародних норм поведінки) та враховувати внутрішні (розмір підприємства, рівень його прибутковості, лояльність працівників та клієнтів, рівень свідомості керівництва та працівників) і зовнішні чинники (частка підприємства на ринку, рівень законодавства, економічне становище в країні, настрої в суспільстві).

Висновки. У статті надано авторське визначення процесу інституціоналізації соціальної відповідальності, виділено основні суб'єкти сучасного етапу розвитку СВ, охарактеризовано зовнішні та внутрішні інституційні форми СВ, виявлено основні напрями формування СВ в організації, розроблено алгоритм організаційного управління СВ та концептуальну схему впровадження СВ в організації.

Становлення ринкового середовища, проблеми підвищення його ефективності, зменшення довіри між суб'єктами господарювання, зростання корупції, шкідлива дія глобальних проблем і криз сучасності тощо – все це потребує нового господарського механізму, заснованого на принципах відповідальності та сталого розвитку.

Наведена практична значущість активної участі організацій у формуванні економічної, природоохоронної та соціальної сфер проявляється і в низці переваг на макрорівні: зміцненні репутації країни, збільшенні інвестиційної привабливості

регіонів і національних економік, збереженні соціальної і політичної стабільності у суспільстві в цілому.

Можна виділити наступні етапи становлення СВ, які вплинуть на подальший розвиток теорії

та практики СВ: зростання ролі СВ у суспільстві; корекція соціальних програм у бік зростання частки довгострокових; перехід організаційної СВ до розряду ефективного інструменту менеджменту.

Список літератури:

1. Задорожний Г.В. О нравственной константе антропоного принципа и государстве гармонии как насущном проекте спасения-служения-возрождения украинской нации / Г.В. Задорожний // Социальная экономика. – 2011. – № 2. – С. 83–98.
2. Yevtushenko V.A. Features Ukrainian model Corporate Social Responsibility / V.A. Yevtushenko // European Applied Sciences, November-December. – 2013. – 12. – P. 138–141.
3. Офіційний сайт General Electric [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ge.com/>.
4. Офіційний сайт Nippon Telegraph and Telephone Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ntt.co.jp>.
5. Євтушенко В.А. Європейський генезис концепції соціальної відповідальності / В.А. Євтушенко // Матеріали МНІК «Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку європейських країн» (Черкаси, 31 жовтня 2014 р.). – Черкаси : ЧДТУ, 2014. – С. 12–14.
6. ISO 26000:2010 – Guidance on social responsibility [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org/iso/home/standards.htm>.
7. Євтушенко В.А. Інклюзивна соціальна відповідальність у превентивному антикризовому менеджменті / В.А. Євтушенко // Економічна криза: фактори, моделі та механізми подолання : [монографія] / За ред. С.А. Ткаченка, М.С. Пашкевич ; МОНУ. – Д. : НГУ, 2015. – С. 6–17.
8. Євтушенко В.А. Этапы институционализации социальной ответственности в трансформационной экономике Украины / В.А. Евтушенко // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2013. – № 1. – С. 72–81.
9. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін. ; НАН України, Ін-т ек. пром-ті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
10. Шевченко Т.П. Основні напрями розвитку корпоративної соціальної відповідальності / Т.П. Шевченко // Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених «Проблеми соціально-економічного розвитку України: досвід, перспективи, інновації» (Харків, 15–16 квітня 2011 р.) – Х. : ХНУ, 2011. – С. 63–64.
11. Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org>.
12. Декларация об основополагающих принципах и правах в сфере труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org>.
13. Євтушенко В.А. Формування соціально відповідальних відносин в управлінні персоналом / В.А. Євтушенко // Socio-economic problems of management. – Melbourne, Australia: Thorpe-Bowker, 2015. – С. 123–134.
14. Офіційний сайт Microsoft Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.microsoft.com>.
15. Шевченко Т.П. Социальная ответственность как философская и социальная категория / Т.П. Шевченко // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – Т. 19. – С. 165–178.

Євтушенко В. А.

Шуба Т. П.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

СТРАТЕГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

Проанализированы институциональные формы социальной ответственности на микроуровне. Исследован передовой опыт внедрения технологий социальной ответственности в развитых странах. Углублены теоретико-методологические и методические подходы к управлению механизмами, которые обеспечат переход организаций к модели социально ответственного устойчивого развития.

Ключевые слова: социальная ответственность, организация, технология, институционализация, устойчивое развитие.

Yevtushenko V. A.

Shuba T. P.

V. N. Karazin Kharkiv National University

THE STRATEGY OF INSTITUTIONALIZING SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE ORGANIZATION

Summary

It's analyzed the institutional forms of social responsibility at the micro level. Researched best practice implementation technologies of social responsibility in developed countries. Profound theoretical, methodological and methodical approaches to management mechanisms that ensure organizations transition to the model of socially responsible sustainable development.

Keywords: social responsibility, organization, technology, institutionalization, sustainable development.

УДК 339.1

Журило В. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ СПОЖИВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Розглянуто передумови формування нової культури споживання в Україні, визначено ключові ознаки технологічної культури споживання та специфіка її формування в сучасному суспільстві, уточнено поняття «технологічна культура споживання». За результатами ринкових досліджень виявлено основні тенденції поведінки українських споживачів на ринках високотехнологічних продуктів, визначено зовнішні та індивідуальні чинники актуалізації та впливу на мотивацію споживачів. З'ясовано, що підвищення рівня технологічної освіченості українських покупців, активна міжособистісна комунікація, прагнення не відставати від соціального оточення та підкреслювати свою індивідуальність впливають на напрями трансформації технологічної культури споживання та формування споживчих преференцій.

Ключові слова: технологічна культура споживання, ринкова поведінка споживачів, ринок високотехнологічних товарів, мотивація споживачів.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток українського суспільства характеризується низкою соціокультурних змін, які впливають на різні сфери життєдіяльності людини, у тому числі на її споживання. Інтенсифікація інтеграційних процесів та формування глобального соціокультурного середовища призводять до трансформацій у споживчій поведінці, виникнення структурних змін у споживанні, формування нової системи цінностей та установок. У розвинених країнах споживання наразі є соціоекономічним феноменом, оскільки споживчий механізм формується та функціонує під суттєвим впливом соціальних та культурних регуляторів, більшість з яких походять із глобального середовища. Сутність споживання розглядається з позиції соціально-культурної форми взаємодії, що включає культурні знаки і символи та не є простим утилітарним процесом задоволення базових потреб.

Сучасний підхід до визнання високих технологій як основи соціально-економічного розвитку країн зумовлює необхідність дослідження специфіки формування культури споживання продуктів інноваційних технологій, визначення ключових детермінант споживачької поведінки, розуміння особливостей споживачького вибору. Стрімкий розвиток зазначених ринків, активне використання високотехнологічних товарів кінцевими споживачами з метою задоволення широкого кола потреб призвели до формування певного виду соціально-економічної поведінки індивіда, який отримав назву «технологічна культура споживання».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні феномену споживання, його сутності та еволюції вагомий внесок належить широкому колу науковців соціологічної, психологічної, економічної галузей. Теоретико-методологічні основи аналізу споживання в суспільстві були закладені передусім представниками соціологічної науки, зокрема Т. Вебленом, К. Марксом, М. Вебером, Г. Зіммелом, В. Зомбартом. Науковці сформували теоретичне підґрунтя для подальшого аналізу та розвитку сутності споживання в процесі суспільних трансформацій, надали споживанню роль феномену, що опосередковує різні види соціальної взаємодії. Отже, уже в класичній соціології виникає розуміння того, що споживання є соціальним процесом, що протікає в конкретних суспільних умовах та керується соціальними механізмами. Дослідженню психологічних особливостей поведінки людини, розумінню їхньої мотивації присвячено значну кількість нау-

кових робіт із психології, серед авторів яких слід виокремити А. Маслоу, З. Фрейда, А. Бандуру, Дж. Аткинсона, Дж. Роттера, Л. Фестінгера та ін.

Окремо слід відзначити дослідників, які розглянули специфіку впливу ідеології споживачької економіки на поведінку людини. До найважливіших здобутків належать роботи західних учених другої половини ХХ ст., а саме: Ж. Бодрійяра, В. Такера і Дж. Пейнтера, П. Бурдьє, М. Хейра, Г. Маркузе, П. Мартіно, В. Паккарда, К. Кембела, Г. Гьюбара, С. Бартона. Для багатьох із них характерним є підхід до споживання як культурної та комунікативної практики та процесу (Ж. Бодрійяр), визначення символічної цінності споживання (К. Кембел), погляд на споживання з позиції підтримання персональної та групової ідентичності споживачів, а також з позиції визначення, формування та підтримання соціальної диференціації (П. Бурдьє, Ж. Бодрійяр, З. Бауман).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широку розробленість означеної проблематики, бракує досліджень, присвячених вивченню особливостей формування та розвитку технологічної культури споживання в сучасному суспільстві. Більшість українських дослідників вивчають тенденції функціонування та розвитку окремих ринків продуктів технологічних інновацій, майже відсутні роботи, в яких зазначене питання розглядається комплексно.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування культури споживання в Україні, з'ясуванні ключових ознак технологічної культури споживання та специфіки її формування в сучасному суспільстві, а також визначенні основних детермінант, що зумовлюють поведінку українських споживачів високотехнологічної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб зрозуміти ситуацію формування нової культури споживання й оцінити можливі напрямки розвитку, необхідно врахувати всю сукупність діючих факторів. Загалом, на формування нової культури споживання впливає широке коло різноманітних факторів – культурних, економічних, психологічних, природних, демографічних, ситуативних тощо. Це можливо лише на рівні комплексного вивчення із залученням спеціалістів-суспільствознавців: політологів, економістів, соціологів, психологів, філософів та ін. Тому зосередимо увагу на найважливіших особливостях. В основі формування нової культури споживання в Україні лежать такі основні складові.

1. Формування нової економічної реальності.

Останні роки економіка країни знаходиться в кризовому стані. Низька платоспроможність населення призвела до того, що основу імпорту складають дешеві товари невисокої якості, котрі виготовлені переважно в країнах, що розвиваються. Для більшості населення фактор цінової доступності товару сьогодні являється визначальним при покупці, він суттєво обмежує купівельну спроможність та можливість вибору. За цих умов споживач починає надавати перевагу продукції вітчизняних виробників, якщо така можливість існує. Ця тенденція наразі спостерігається на більшості ринків товарів повсякденного попиту – продуктів харчування, товарів легкої промисловості, меблів, сантехнічної продукції, будівельних матеріалів тощо.

1. Формування нової соціальної реальності.

Ця складовою формування культури споживання безпосередньо пов'язана з економічною ситуацією, що склалась в країні. Економічна криза призводить до певних соціальних наслідків: збільшення безробіття, скорочення заробітної платні, погіршення рівня життя соціальних верств населення, які економічно залежать від соціальних виплат, та ін. Ступінь готовності споживачів до змін та сприйняття реальностей ринкової економіки істотно розрізняються в різних вікових та соціальних групах населення. Особливо виділяється покоління, яке виростало в новій економічній та соціальній реальності. Сучасна молодь не обтяжена імперативними нормами та цінностями соціалістичної системи, вона заперечує досвід попереднього покоління та формує власні поведінкові моделі. Але мінливість життєвих позицій, занадто активне прийняття найрізноманітніших цінностей, часто суперечливих, призводять до формування нестабільних моделей споживання, постійних структурних зрушеннях в них.

Яскравою соціальною тенденцією у сфері споживання стає демонстративне споживання представниками середнього і нижчих шарів суспільства, а не лише вищого класу, дорогих товарів, потреба в яких є переоціненою. Також спостерігається активна рухливість та нестабільність професійної структури, що проявляється в оволодінні новими спеціальностями та розширенні меж професійної діяльності.

2. Поширення західної культури.

На формування нових соціально-культурних потреб, нових смаків та появу нових елементів способу життя суттєвий вплив має глобальна система засобів масової інформації, яка сприяє експансії елементів західної культури. Відбувається активна міжкультурна комунікація, яка, на думку деяких вчених, призводить до культурної колонізації українського суспільства. Однак дослідження в певних соціальних сферах свідчать, що суспільство вибірково відноситься до освоєння якостей та складових домінуючої культури. Культура підпорядковується лише частково, піддається модифікації та не стає копією пануючої культури. Утім, реклама, засоби масової комунікації є важливим елементом у процесі соціалізації людини, у придбанні соціального досвіду. Впливаючи на переконання, інтереси і потреби конкретного індивіда, реклама здатна видозмінювати систему цінностей соціуму в цілому. Сучасній рекламі притаманний вплив на свідомість та підсвідомість потенційного споживача, вона формує і пропагує моделі пове-

дінки для споживача, штучно стимулюючи чи обмежуючи його потреби.

У залежності від типу товарного ринку і його специфіки, культура споживання відрізняється за структурою, має різні риси та чинники формування. Із поширенням НТП, формуванням інформаційної економіки, економіки знань, зі стрімкою інтернетизацією суспільства, розвитком електронної комерції та переорієнтацією споживачів на інноваційні товари особливого поширення набуває поняття «технологічна культура споживання».

Статистична інформація свідчить, що за останні 15 років сміливість українського ринку високотехнологічних товарів зросла майже у сім разів. Кризові явища в економіці країни, негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи негативно відбилися на темпах розвитку більшості споживчих ринків товарів високих технологій. Утім, обсяг ринку комп'ютерів, периферійного устаткування, програмного забезпечення, аудіо- та відеообладнання, телекомунікаційного устаткування за підсумками 2013 р. збільшився у 1,2 рази порівняно з 2010 р.¹ Водночас експерти зазначають, що невисока платоспроможність населення, яке витрачає половину сукупного доходу на придбання продуктів харчування та товарів повсякденного попиту, суттєво обмежує попит на ринку, якій має потенціал розвитку та зростання. Аналіз структури споживання високотехнологічної продукції в Україні засвідчує наявність стійких пріоритетних товарних позицій, до яких належать: фармацевтична та комп'ютерна продукція, електроніка та телекомунікації.

У переважній більшості джерел наукового та публіцистичного характеру під поняттям «технологічна культура споживання» розглядається рівень поширеності серед населення знань, навичок, правил, вимог, цінностей, які стимулюють споживачів до користування інноваційними товарами та новітніми технологіями, а також рівень інтелектуальної грамотності споживачів, який сприяє їхньому освоєнню. Однак варто зазначити, що технологічна культура визначає не просто рівень поширення, а виступає відбитком суспільної культури, є результатом соціальної взаємодії людей. Базуючись на результатах дослідження, ми вважаємо, що «технологічну культуру споживання» можна розглядати як:

– систему цінностей, правил, знань, норм, стереотипів, що визначають «технологічну поведінку» споживача, формують його ставлення до високотехнологічних товарів/послуг та сприяють активному використанню і поширенню у референтних групах;

– характеристику рівня інтелектуального розвитку людини, її знань, навичок, здібностей і можливостей, які дають змогу їй не лише користуватися високотехнологічними товарами/послугами, але й усвідомлювати потребу в них, розуміти їхню функціональне призначення та вигоду, формувати нове коло професійної компетенції;

– спосіб організації життєдіяльності людини, ведення якої відповідно до вимог сучасного суспільства не можливе без використання технологічних товарів, що передбачає виникнення корисного ефекту та розвиток додаткових цінностей;

– комунікаційний механізм передачі індивідом досвіду споживання високотехнологічних товарів/послуг у процесі соціальної взаємодії.

Пропонуємо під поняттям «технологічна культура споживання» розглядати модель поведінки споживачів щодо придбання та використання продуктів технологічних інновацій, яка сприяє

¹ Визначено за даними: <http://ukrstat.gov.ua/>.

підвищенню рівня інтелектуалізації суспільства та поширенню високих технологій у різні сфери життєдіяльності людини.

Чинники, які створюють підґрунтя для формування попиту на ринку продуктів технологічних інновацій та, відповідно, впливають на формування культури споживання, на нашу думку походять переважно з науково-технічного, економічного та соціально-культурного середовищ. Також спостерігається суттєва залежність споживчого вибору від психологічних чинників особистості та його індивідуальних рис.² (рис. 1).

Загалом, усі фактори можна поділити на дві групи: зовнішні та індивідуальні. Ключовими детермінантами зовнішнього впливу є:

- широкомасштабне промислове освоєння наукомістких технологій, їхня активна комерціалізація підприємствами, що забезпечує появу нових технологічних продуктів, здатних задовольнити латентні або усвідомлені потреби споживачів на якісно новому рівні;
- поширення моди на використання технологічних новинок, особливо в інформаційно-комунікаційній сфері;
- сучасні стратегії комплексу маркетингових комунікацій підприємства, які мають суттєвий вплив на споживача та здатні ефективно формувати нові бажання, моду, тренди, коло інтересів споживачів, норми його поведінки, соціальні й духовні цінності. Реклама як найефективніший елемент цього комплексу керує поведінкою споживачів, стимулюючи їхні потреби та спрямовує напрям розвитку їхньої мотивації;
- існування «соціального заохочення» придбання високотехнологічних товарів, що створює конкуренцію споживачів;

- високий рівень соціальної мобільності споживачів (незважаючи на відсутність у країні чіткої суспільної стратифікації населення), завдяки чому споживач або підкреслює свій соціальний статус, або намагається відповідати сучасним тенденціям та показати, що він «не гірше за інших»;
- формування «професійної вимоги» використання інноваційних товарів інформаційно-комунікаційної сфери у професійній діяльності.

Розглядаючи індивідуальні чинники впливу, необхідно акцентувати увагу на психологічних чинниках та особистісних рисах кінцевого споживача, які позначаються на характері споживання:

- існування утилітарного бажання у споживача полегшити буденність життя, спростити та зекономити час на вирішення побутових проблем;
 - існування потреби у індивіда в активній комунікації, отриманні та поширенні інформації;
 - прагнення людини до задоволення потреб особистісного зростання (потреби в пізнанні та інтелектуальному розвитку, самореалізації та реалізації творчого потенціалу);
 - прагнення до індивідуального способу життя та підкреслення ідентичності (на противагу установці «бути як всі»);
 - статусно-рольова позиція споживача, яка вимагає від нього певних поведінкових паттернів, у тому числі при споживанні;
 - адаптивність до нового стилю життя, який формується внаслідок активного використання новітніх технологій;
 - легкість сприйняття нових соціальних норм, правил поведінки та соціального контролю, пов'язаних зі споживанням продукції.
- Результати дослідження засвідчили, що до найбільш значущих детермінант споживачької

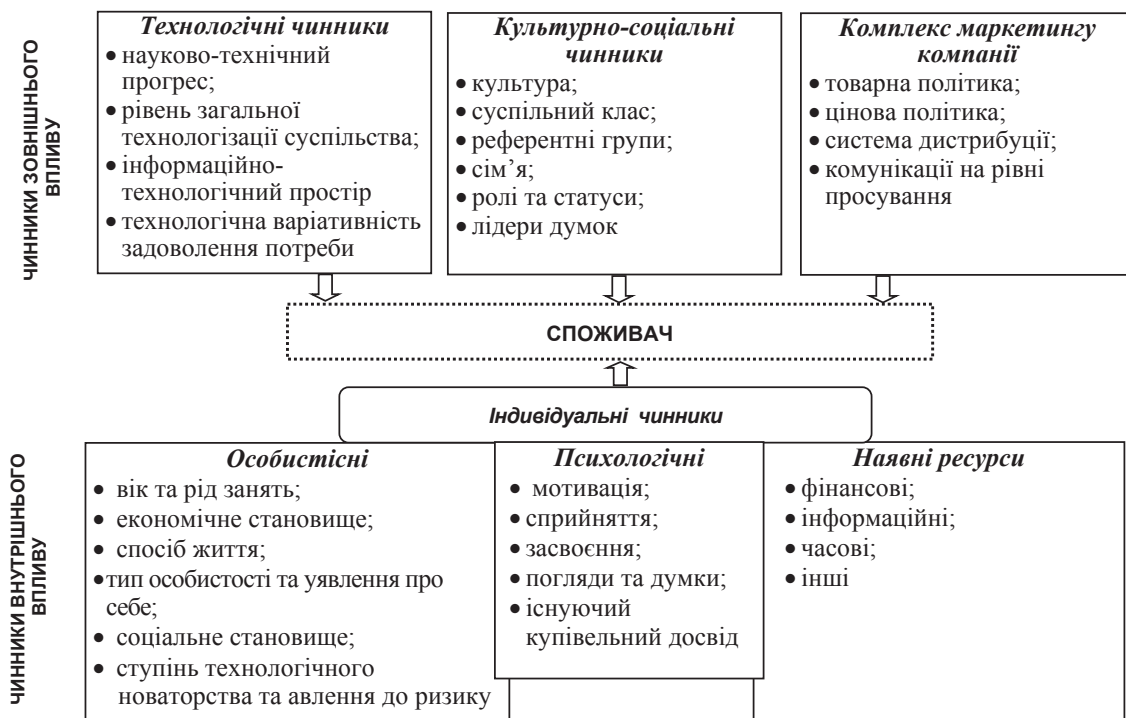


Рис. 1. Чинники впливу на ринкову поведінку українських споживачів високотехнологічних товарів

² Визначено за результатами низки маркетингових досліджень споживчих мотивацій на українському ринку високотехнологічних товарів, проведених автором у 2011 та 2015 рр.

поведінки належать ті, що мають безпосереднє відношення до статусно-рольової позиції індивіда. Так, 76% опитаних погодились із твердженням, що певні моделі високотехнологічних товарів є статусними речами та їхнє використання підкреслює належність до певної соціальної групи. Ще більший відсоток респондентів (81%) вважають, що найкращим способом вираження своєї індивідуальності в сучасному суспільстві є купівля технологічних новинок. При цьому представники сегменту віком від 17 до 27 років готові відмовитися від певних повсякденних витрат, щоб мати фінансову можливість придбати сучасніший технологічний продукт (таку відповідь надали 80% опитаних). Як бачимо, соціокультурний простір та позиція індивіда в ньому здійснюють вирішальний вплив на його поведінку як споживача.

Висновки. В умовах активної інтернаціоналізації більшості товарних ринків та впливу західної культури в українському суспільстві відбувається трансформація системи базових цінностей, а у деяких сферах споживання – формування нової системи ціннісних орієнтирів. Україна не стоїть осторонь від світових технологічних змін та тен-

денцій. Незважаючи на кризові явища в економіці країни, нестабільність політичної системи та негативні тенденції у соціальній сфері, формування технологічної культури споживання в Україні відбувається досить активно. Технологічна культура споживання впливає на процес соціалізації, самореалізації та розвитку індивіда. Її поширення сприяє підвищенню рівня технологічної освіченості українських покупців, впливає на спосіб організації життєдіяльності, змінює традиційні поведінкові моделі та сприяє підвищенню значущості міжособистісних комунікаційних зв'язків.

Ринкова поведінка споживачів продуктів технологічних інновацій детермінована внутрішніми інстинктивними силами, стимулами зовнішнього середовища, особистісними та пізнавальними детермінантами. Поширення технологічної культури споживання ілюструє прагнення вітчизняних споживачів до досягнення особистісного розвитку та інтелектуального зростання, задоволення потреби в самореалізації, намагання слідувати соціальним тенденціям та ефективно інтегруватись у сучасне суспільство, за допомогою технологічних товарів підкреслювати свою індивідуальність.

Список літератури:

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. канд. экон. наук С.Г. Сорокиной, под общ. ред. докт. экон. наук В.В. Мотылева. – М. : Прогрес, 1984. – 368 с.
2. Бойко В.А. Особенности формирования культуры потребления у современной Украины / В.А. Бойко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Вип. 19. – № 9/2. – С. 209–213.
3. Максименко А.О. Український споживач і актуальні проблеми консюмеризму: соціологічний аспект / А.О. Максименко // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління : зб. наук. праць. – Д. : ДонДУУ, 2010. – Т. XI. – Вип. 178. – С. 248–254.
4. Мастинець М.В. Становлення суспільства споживання в Україні як фактор соціокультурної інтеграції українського суспільства / М.В. Мастинець // Вісник Одеського національного університету. Серія «Соціологія і політичні науки». – 2008. – Т. 13. – Вип. 5. – С. 151–159.
5. Мур Д.А. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю / Дж.А. Мур. – М. : Вильямс, 2006. – 368 с.
6. Clarkson J. The Desire for Consumption Knowledge / Joshua J. Clarkson, Chris Janiszewski, Melissa D. Cinelli // Journal of Marketing Research. – 2013. – Vol. 39. – P. 1313–1329.
7. Helene de Burgh-Woodman. The Movement of Meaning Across Cultures: A Conceptual Model for Understanding Cross-Cultural Consumption / Helene de Burgh-Woodman // Advances in International Marketing. – 2012. – Vol. 23. – P. 281–304.
8. Schiffman L.G. Consumer Behavior / Leon G. Schiffman, Leslie Lazar Kanuk. – Pearson Prentice Hall, 2004. – 587 p.

Журило В. В.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО ОБЩЕСТВА

Резюме

Рассмотрены предпосылки формирования новой культуры потребления в Украине, определены ключевые признаки технологической культуры потребления и специфика ее формирования в современном обществе, уточнено понятие «технологическая культура потребления». По результатам рыночных исследований выявлены основные тенденции поведения украинских потребителей на рынках высокотехнологичных продуктов, определены внешние и индивидуальные факторы актуализации и влияния на мотивацию потребителей. Установлено, что повышение уровня технологической образованности украинских покупателей, активная межличностная коммуникация, стремление потребителей соответствовать социальным тенденциям и приобретать высокотехнологичные товары с целью демонстрации индивидуальности влияют на трансформацию технологической культуры потребления и формирование потребительских предпочтений.

Ключевые слова: технологическая культура потребления, рыночное поведение потребителей, рынок высокотехнологичных товаров, мотивация потребителей.

Zhurylo V. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

CONSUMER CULTURE FORMATION IN UKRAINE HIGH-TECH MARKET

Summary

The article deals with the background of the formation of a new consumer culture in Ukraine, the key features of consumer's demand at the high technology market and affect the forming its consumption culture in the nowadays society were identified. The definition of the category "consumer culture at the high technology market" is formulated from the marketing point of view. According to the results of marketing research, conducted to identify the features of the market behaviour of Ukrainian consumers of high-tech products, it is found out the main trends of consumers behaviour, external and individual factors of actualization and influence on the consumers motivation. In the article it is found that rise of level of technological knowledge of Ukrainian consumers, active interpersonal communication, tendency to "not fall behind" the social environment and accent the own identity have an influence on the transformation of the consumer culture and also the directions of consumer preferences transformation.

Keywords: consumer culture at the high technology market, consumer behaviour, market of high technology products, consumers' motivation.

УДК 338.45

Зайцева Л. О.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Представлено загальну схему проведення процедури оцінки конкурентоспроможності підприємств з одночасним застосуванням різних методик. На прикладі показників діяльності швейних підприємств визначено рівень конкурентоспроможності підприємств. На основі даних оцінки зроблено висновки та пропозиції щодо подальшої діяльності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, показник рівня життєздатності підприємства, методика бальних оцінок, SWOT-аналіз, потенціал підприємства.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств вимагають обґрунтованих та виважених стратегічних рішень. Невід'ємним етапом процесу розробки та реалізації ділової стратегії підприємства є оцінка рівня його конкурентоспроможності. Зараз в економічній практиці відсутня єдина для всіх галузей національної економіки методика визначення цього показника. Натомість пропонуються різноманітні підходи до розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємств, кожен з яких має свої методичні особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранність діяльності підприємства та мінливість зовнішнього середовища вимагають постійного вдосконалення вже існуючих методів. Про це свідчать праці таких науковців, як Бородін А., Теренина Н. [1], Фатхутдинов Р. [8], Парсяк В., Диbach І. [6], Нурмаганбетов К., Есмагулова Н. [5], Поклонский Ф., Мамченко Е. [7], Жовновач Р. [2], Мартиненко В. [3], Міняйленко І. [3] та ін. Усі автори звертають увагу на важливість та необхідність визначення конкурентоспроможності підприємства. В окремих роботах розглядаються теоретичні аспекти зазначеного питання, в інших пропонуються практичні підходи для конкретної галузі промисловості або національної економіки.

Виділення невідієних раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що наразі немає єдності у розумінні використання єдиної методичної бази здійснення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, тому дане дослідження є актуальним, адже від вірно обраного методу залежать точність отриманих даних оцінки та подальші дії підприємства щодо розвитку діяльності, вироблення стратегії своєї поведінки.

Мета статті полягає у дослідженні рівня конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості за допомогою різних підходів, що базується на аналізі показників діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для успішного функціонування підприємства на ринку необхідно регулярно здійснювати оцінку його конкурентоспроможності. Така оцінка дає можливість визначити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити його приховані потенційні можливості і, відповідно до цього, максимально удосконалити його стратегію розвитку.

Обираючи метод оцінки конкурентоспроможності підприємства, треба враховувати, що час на отримання інформації повинен бути найкоротший, із найменшими витратами, а дані повні, достовірні та сприяють з мінімальною похибкою, об'єктивно, кількісно і якісно оцінити формування конкурентних переваг підприємства та управління ними. Оцінку конкурентоспроможності підприємства, зокрема і в легкій промисловості, варто проводити за простими фінансовими коефіцієнтами із застосуванням методики бальних оцінок за даними фінансової звітності. Для розрахунку фінансових коефіцієнтів необхідно використовувати дані щодо виробничого, науково-технічного, фінансового та інших потенціалів підприємства, у тому числі з урахуванням значень за минулі періоди, які є найприйнятнішими при розгляді діяльності суб'єкта господарювання. Вибір показників для оцінки виробничого, науково-технічного, фінансового та інших потенціалів підприємства може бути необмеженим, що їх більше, то точнішим є отриманий результат.

Оцінку рівня конкурентоспроможності ПАТ «Глорія Джинс» та інших швейних підприємств України (ВАТ «Козятинська швейна фабрика», ПАТ «Могилів-Подільська швейна фабрика «Аліса», ПАТ «Швейна фабрика «Прометей» проводили з використанням комплексної методики бальних оцінок (рис. 1).

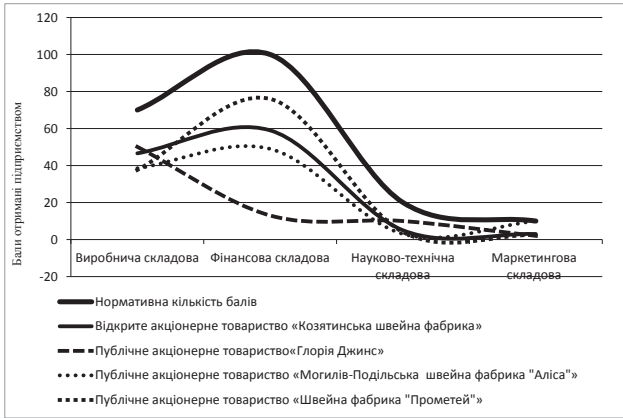


Рис. 1. Оцінка конкурентоспроможності швейних підприємств України за методикою бальних оцінок на основі аналізу складників потенціалу

Дана методика заснована на аналізі показників, що розкривають складники потенціалу підприємства: на основі початкових даних визначаються значення коефіцієнтів за складовими потенціалу з метою надання їм відповідних балів. Отримані значення балів підсумовуються за складовими потенціалу підприємства, та визначається характеристика кожної зі складових потенціалу, залежно від її значущості та отриманого результату, при застосуванні розподілу за категоріями.

Отже, представлені дані (рис. 1) свідчать про те, що найнижчий рівень за кожним складником

потенціалу має ПАТ «Глорія Джинс». Залежність підприємства від довгострокових та поточних фінансових зобов'язань демонструє найменше значення за фінансовим складником серед інших підприємств, а щодо значень маркетингового складника, то варто констатувати практичну відсутність результатів роботи відділу маркетингу через реалізацію на підприємстві давальницьких схем.

Оперативні дані щодо рівня конкурентоспроможності підприємства отримували від розрахунку показника рівня життєздатності (рис. 2).

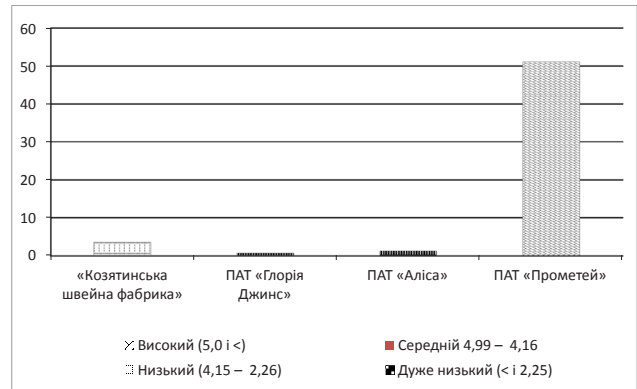


Рис. 2. Оцінка конкурентоспроможності швейних підприємств України за розрахунком показника рівня життєздатності

Економіко-математична модель визначення рівня життєздатності для підприємств промисловості має такий вигляд [3]:

$$Kж. = 1,0Kп.л. + 2,5Ка.л. + 2,86Км.в.к. + 2,0Км.в.пр. + 3,33Кр.пр. , (1)$$

де $Kж.$ – коефіцієнт життєздатності промислових підприємств;
 $Kп.л.$ – коефіцієнт поточної ліквідності;
 $Ка.л.$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

Таблиця 1

Можливості та загрози, сильні та слабкі сторони ПАТ «Глорія Джинс»

Сильні сторони	Слабкі сторони	
<ul style="list-style-type: none"> - Гарантовані обсяги робіт у силу виконання давальницьких замовлень - Можливість використання «бренду» при вступі в партнерські відносини - Наявність партнерських відносин у регіоні - Значні виробничі потужності та інфраструктура в регіоні - Висока якість виконуваних послуг - Наявність науково-технологічної бази, досвіду для розробки, виробництва продукції та надання послуг з пошиву - Автоматизація виробництва із застосуванням передових технологій - Високий рівень професійної підготовки кадрів та досвід практичної діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> - Утрата гарантованих обсягів робіт у силу відсутності давальницьких замовлень - Відсутність явної конкурентної переваги крім «бренду» - Високий рівень зносу виробничих потужностей, недостатнє застосування нової техніки, технологій, модернізації та розширення виробничих потужностей - Відсутність ефективної системи бізнес-планування та гнучкої системи матеріально-технічного забезпечення - Відсутність проектного підходу при плануванні та виконанні виробничих програм - Низький рівень маркетингових досліджень, роботи відділу збуту по просуванню продукції - Недостатнє фінансування маркетингу, включаючи рекламу - Відсутність чіткої маркетингової концепції - Низька вмотивованість на підвищення ефективності діяльності - Відсутність системи управління талантами 	Внутрішнє середовище
Можливості	Загрози	
<ul style="list-style-type: none"> - Можливість застосування вдосконалених технологій та обладнання у випуску нової продукції - Можливе зниження торговельних бар'єрів на світових ринках - Стабільна політична обстановка в Україні - Створення законодавчої бази, орієнтованої на поліпшення ринкових умов - Підвищення лояльності споживачів до вітчизняних брендів - Зв'язок виробництва і науки - Освоєння нових сегментів ринку - Політика держави, спрямована на розширення і розвиток підприємств легкої промисловості 	<ul style="list-style-type: none"> - Нестабільність законодавчої бази та соціально-економічного середовища - Відсутність джерел дешевої сировини та постійне підвищення цін на матеріали та обладнання - Приплив інвестицій конкурентів у виробничі підприємства всередині країни - Складність залучення зовнішнього фінансування і кредитування - Дефіцит кваліфікованого персоналу і висока конкуренція на ринку праці - Більш жорсткі вимоги замовників до результатів робіт 	Зовнішнє середовище

К.м.в.к. – коефіцієнт маневреності власних коштів;

К.м.в.пр. - коефіцієнт майна виробничого призначення;

Кр.пр. – коефіцієнт рентабельності продажу продукції.

Отримані значення відповідають наступним рівням: так 2,25 і нижче – дуже низький, 4,15–2,26 – низький, 4,99–4,16 – середній та 5,0 і вище – високий.

Розрахунок рівня життєздатності підприємств (рис. 2) також продемонстрував дуже низькі значення щодо ПАТ «Глорія Джинс» (збиткова діяльність підприємства, нестача власних коштів) та ПАТ «Аліса» (нестача оборотних коштів майже в чотири рази порівняно з поточними зобов'язаннями). Взагалі, розрахунок рівня життєздатності підприємства значною мірою характеризує майновий стан підприємства, а при аналізі складників потенціалу підприємств також використовується і результат його діяльності.

Для повноти оцінки, зокрема з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність підприємства, застосовували SWOT-аналіз. Результати продемонстрували стан сильних та слабких сторін підприємства, його можливостей і загроз з боку зовнішнього оточення (табл. 1).

Отримані результати довели, що робота за давальницькою схемою ПАТ «Глорія Джинс» не дає змоги в повному обсязі розкрити рівень конкурентоспроможності, оскільки у підприємства практично відсутня маркетингова, рекламна, збутова складові діяльності. Для підприємств, передусім ПАТ «Глорія Джинс», основними стратегічними напрямками поліпшення становища в найближчому майбутньому можуть стати: упровадження нових досконалих методик управління, що орієнтовані на зростання рентабельності,

конкурентоспроможності; підвищення заінтересованості, вмотивованості робітників в якісних результатах своєї праці.

Отже, зміни зовнішнього середовища стимулюють підприємства до впровадження нових методів, систем і підходів до оцінки конкурентоспроможності.

Огляд існуючих методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства показав, що всім притаманний істотний недолік, а саме – оцінка конкурентоспроможності підприємства лише констатує його поточний стан (ґрунтується на фактично досягнутих результатах і показниках), проте як інструмент стратегічного планування в сучасних ринкових умовах вона повинна сприяти отриманню прогнозних даних, які в перспективі дозволять поліпшити результати діяльності підприємства або знизити його витрати. Для оцінки конкурентоспроможності підприємств найбільш ефективним буде одночасне застосування різних методик, результати яких доповнюють одна одну та дозволяють отримати найбільш повне уявлення про рівень конкурентоспроможності підприємства. Що стосується легкої промисловості, то для її підприємств найбільш прийнятними є комплексні методи, що засновані на класифікації категорій, які аналізують значення коефіцієнтів при розкритті виробничої, фінансової, інноваційної, трудової, маркетингової й інших сторін діяльності підприємства. Так, на рис. 3 представлено загальну схему проведення процедури оцінки конкурентоспроможності підприємства з одночасним застосуванням різних методик, яку автор розробив із метою координації можливостей, потреб, дій і заходів для отримання об'єктивної інформації про рівень конкурентоспроможності підприємства.

Основою для розроблення рекомендацій і конкретних заходів щодо підвищення рівня



Рис. 3. Загальна схема проведення процедури оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства з одночасним застосуванням різних

Обстеження рівня конкурентоспроможності ПАТ «Глорія Джинс» станом на 01.01.2014 р.

комплексний підхід

Розділ 1. Оцінка потенціалу підприємства за даними фінансової звітності
Показники фінансової складової потенціалу підприємства

Найменування показника	Значення коефіцієнта		Бали	Результат
	Фактичне	Нормативне		
1. Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності Кл1	0,04	Кл1 > 0,5	10	0
		0,5 > Кл1 > 0,2	5	
		0,2 > Кл1	0	
2. Коефіцієнт поточної ліквідності Кл2	0,71	2 > Кл2 > 1,5	10	0
		1,5 > Кл2	5	
		2 > Кл2	0	
3. Коефіцієнт загальної ліквідності Кл3	0,45	Кл3 > 0,8	10	0
		0,8 > Кл3 > 0,06	5	
		0,6 > Кл3	0	
4. Коефіцієнт маневреності власних коштів Км	1,39	Км > 0,3	10	10
		0,3 > Км > 0,2	5	
		0,2 > Км	0	
5. Коефіцієнт автономності Ка	(-0,16)	Ка > 0,5	10	0
		0,5 > Ка > 0,3	5	
		0,3 > Ка	0	
Підсумок по фінансовим показникам				10
Показники виробничої складової потенціалу підприємства				
1. Коефіцієнт майна виробничого призначення Кмв	0,64	Кмв > 0,5	10	10
		0,5 > Кмв	5	
2. Фондовіддача Фн	7,66	Фн > 1	10	10
		1 > Фн > 0,7	5	
		0,7 > Фн	0	
3. Витрати на одиницю продукції Вп	0,96	1 > Вп	10	10
		Вп > 1	0	
4. Рентабельність продукції Рг	1	Рг > 1	10	5
		1 > Рг > 0	5	
		0 > Рг	0	
5. Рівень зносу основних фондів Рз	0,38	1 > Рз	10	5
		1 > Рз > 0	5	
		700 > Вн	0	
Підсумок по виробничим показникам				40
Показники науково-технічної складової потенціалу підприємства				
1. Віддача нематеріальних активів Вн	455214	Вн > 900	10	10
		900 > Вн > 700	5	
		0 > Рп	0	
2. Коефіцієнт оновлення основних фондів Ко	0,12	Ко > 0,9	10	0
		0,9 > Ко > 0,5	5	
		0,5 > Ко	0	
Підсумок по науково-технічним показникам				10
Показники трудової складової потенціалу підприємства				
1. Рентабельність персоналу Рп	(-1,4)	Рп > 0	10	0
		0 > Рп	0	
2. Середньомісячна заробітна плата працівників Зп (сучасне значення сЗп, попереднє значення пЗп)	28,85	сЗп > пЗп	10	10
		сЗп = пЗп	5	
		пЗп > сЗп	0	
3. Продуктивність праці Пп	5,1	Пп > 40	10	0
		40 > Пп > 20	5	
		20 > Пп	0	
Підсумок по трудовим показникам				10
Показники маркетингової складової потенціалу підприємства				
1. Рентабельність продаж: сРпр – сучасне значення, пРпр – попереднє	0,02	сРпр > пРпр	10	10
		пРпр > сРпр	5	
2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією: сКгп – сучасне значення, пКгп – попереднє	-	сКгп > пКгп	10	0
		пКгп > сКгп	5	

3. Показник ефективності рекламної кампанії: сЕр – сучасне значення, пЕр – попереднє	-	сЕр>пЕр	10	0
		пЕр>сЕр	5	
4. Якість та імідж товару: сЯім – сучасне значення, пЯім – попередн.	-	сЕр>пЕр	10	0
		пЕр>сЕр	5	
5. Питома вага нової продукції в загальному асортименті: сНп – сучасне значення, пНп – попереднє	-	сНп>пНп	10	0-
		пНп>сНп	5	
Підсумок по маркетинговим показникам				10
Підсумок по розділу 1				80

Розділ 2. Діяльність та управління підприємством

Найменування показника	Варіанти	Бали	Результат
1. Термін існування підприємства	Більше 10 років	15	15
	5–10 років	10	
	3–5 років	5	
2. Диверсифікація	Є різноманітні види діяльності, але використовуються при цьому непов'язані один з одним: засоби виробництва, сировина, постачальники, покупці та персонал тощо	10	0
	Диверсифікація діяльності відсутня	0	
3. Попит на продукцію підприємства	Підприємство має заявки платоспроможних клієнтів на більше 70% своєї продукції, підприємство диктує умови продаж споживачам	15	5
	Існує стабільний на протязі декількох періодів попит на продукцію підприємства, тенденцій до зміни не спостерігається	10	
	У підприємства є проблеми з реалізацією продукції	5	
4. Продукція підприємства	Продукція має значні переваги по технічним (конструктивним, естетичним, екологічним тощо), економічним (вартісним), сервісним параметрам над іншими продуктами цієї товарної групи. Надається гарантія	15	10
	Продукція має окремі технічні, економічні (вартісні), сервісні переваги над продуктами-аналогами або знаходиться на такому ж рівні	10	
	Продукція поступається по технічним, економічним (вартісним), сервісним параметрам продуктам-аналогам	5	
5. Спроможність до нововведень	Продукція може бути в подальшому легко модифікована або замінена новою з кращими технічними чи іншими характеристиками	10	0
	Існують певні резерви для поліпшення споживчих якостей продукції	5	
	Є суттєві складності щодо модифікації або її заміни	0	
6. Положення підприємства на ринку	Підприємство є монополістом на ринку або контролює значну його частину (більше 30%). У підприємства налагоджені взаємовідносини з основними конкурентами. Вихід нових конкурентів на ринок ускладнений	15	0
	Підприємство контролює певну частину ринку (20–30%). Ринок знаходиться в стадії росту або насичення. Можливий вихід нових конкурентів на ринок	10	
	Підприємство контролює незначну частину ринку (менше 20%). Ринок знаходиться на стадії насичення або спаду. Очікується вихід нових конкурентів на ринок або посилення позицій уже існуючих	5	
7. На підприємстві розробляються сучасні моделі, втілюються нові ідеї, що відносяться до обслуговування клієнтів, збуту, маркетингу, розфасовці, реклами та будь-якому іншому виду діяльності	Функціонують спеціальні відділи розвитку	10	0
	Брак коштів стримує повноцінний розвиток	5	
	Керівництво вважає недоцільним розвиток цього напрямку	0	
8. Активно втілюються творчі ідеї робітників та копіюються сучасні тренди та винаходи	Політика керівництва спрямована на відповідність сучасним тенденціям розвитку	10	0
	Цьому аспекту взагалі не приділяється увага	0	
9. Керівництво підприємства зацікавлено в сприятливому моральному стані праці робітників	Ініціюється проведення різноманітних заходів	10	10
	Не приділяється увага цьому питанню	0	
10. Відношення керівництва до доброї роботи персоналу підприємства	Сумлінне ставлення та трудові досягнення повинна оцінити додаткова заробітна плата	10	10
	Заробітна плата – оцінка доброї роботи	0	
11. Підприємство сплачує податки	У повному обсязі і своєчасно	15	15
	У постійному пошуку способу мінімізації сплати	5	
12. Підприємство володіє торговою маркою	Так	10	10
	Ні	0	
13. Торгівельна марка завоювала довіру через	Висока якість	10	10
	Ціна на продукцію	5	

14. Контрагенти за договорами	Постійні	10	10
	Разові	5	
Підсумок по розділу 2			95
Узагальнення значення показника для визначення рівня конкурентоспроможності			160

Пояснення:

Значення узагальненого показника	Рівень конкурентоспроможності
Від 320 і більше	Стабільний/високий
Від 200 до 319	Нестабільний/середній
Від 100 до 199	Критичний/низький
До 99	Катастрофічний/дуже низький

оперативний підхід

Коефіцієнт життєздатності Кж=1,0Кл+2,5Кл +2,86 Км+2,0Кмв+3,3Зрр	Високий	Кж> 5,0	5,90
	Середній	4,16-4,99	
	Низький	2,26-4,15	
	Дуже низький	2,25 >Кж	

конкурентоспроможності, а в подальшому і конкурентної стратегії підприємства може стати впровадження в практику управлінського обліку застосування запропонованої автором форми на прикладі даних ПАТ «Глорія Джинс» «Обстеження рівня конкурентоспроможності ПАТ «Глорія Джинс» станом на 01.01.2014 р. (табл. 2).

Висновки. Визначення конкурентоспроможності підприємства не можливе на базі одного методу, тому треба чітко розуміти, що постійне проведення аналітичних досліджень, визначення переліку ключових факторів саме для конкретного підприємства, їхній аналіз та урахування в майбутній діяльності є запорукою ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури:

1. Бородин А.В. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий / А.В. Бородин, Н.Л. Теренина // Казанская наука. – 2012. – № 3. – С. 69–72 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.kazanscience.ru/files/Kazanskaya_Nauka_3_2012.php.
2. Жовновач Р.І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – С. 106–113 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/14.pdf.
3. Мартиненко В.П. Методи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання / В.П. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10(89) – С. 42–45.
4. Міняйленко І.В. Науково-методичні аспекти оцінювання потенціалу підприємств легкої промисловості / І.В. Міняйленко, О.В. Микитенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/.
5. Нурмаганбетов К.Р. Методика оценки конкурентоспособности предприятия легкой промышленности / К.Р. Нурмаганбетов, Н.Д. Есмагулов // Организатор производства. – 2009. – № 2. – С. 90–93 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.organizator.vorstu.ru/2009/2-51.pdf.
6. Парсяк В. Аналітичні передумови управління конкурентоспроможністю невеликих підприємств / В. Парсяк, І. Дибач // Економіст. – 2010. – № 8. – С. 56–59.
7. Поклонський Ф.Е. Розвиток конкурентоспроможності продукції, що випускається, як результат ефективного використання потенціалу підприємства / Ф.Е. Поклонський, Є.Ю. Мамченко // Менеджер. – 2007. – № 3(41). – С. 121–126.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.

Зайцева Л. А.

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

Представлена общая схема проведения оценки конкурентоспособности предприятий на основе различных методик. На примере показателей деятельности швейных предприятий определен уровень их конкурентоспособности. Результаты оценки и анализа позволили сделать выводы и предложения, касательно дальнейшей деятельности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, показатель уровня жизнеспособности предприятия, методика балльных оценок, SWOT-анализ, потенциал предприятия.

Zaytzeva L. A.

Luhansk Taras Shevchenko National University

EVALUATION OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS LIGHT INDUSTRY

Summary

This paper presents the general scheme of assessment procedures competitiveness of enterprises while using different techniques. For example, performance of garment enterprises determined the competitiveness of enterprises. It's based on analysis of the conclusions and suggestions for further activity.

Keywords: competitiveness, indicator of the viability of the company, method of score evaluations, SWOT-analysis, the potential of the company.

УДК 658.14/17:338.24

Заїнчковський А. О.

Національний університет харчових технологій

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ЕФЕКТИВНІСТЬ» ТА «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ» В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Проаналізовано різні трактування змістової характеристики термінів «результативність» та «ефективність» у контексті діяльності підприємства. Розглянуто взаємозв'язок даних категорій та описано їхній вплив на успішне функціонування підприємства. Установлено спільні та відмінні ознаки результативності та ефективності.

Ключові слова: результативність, ефективність, підприємство, діяльність.

Постановка проблеми. В умовах швидких динамічних змін, невизначеності та недостатньої прогнозованості загальноекономічних процесів необхідність визначення реальної діяльності підприємства є визначальною, тому виникає проблема уточнення змісту таких категорій, як «результативність» та «ефективність».

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує про неоднозначність підходів науковців до змістовності понять «ефективність» і «результативність» діяльності та функціонування сучасних суб'єктів ринкової економіки. Дослідженням цих питань займалися Андрійчук Р.В., Гудзинський О.Д., Гайдамак Н.В., Друкер П., Вознюк Г.Л., Давиденко Н.В., Загородній А.Г., Панов М.М. Павленко І.Г. та ін. Наявність різних підходів до понять «ефективність» та «результативність» підтверджує складність змістовного наповнення цих категорій та актуальність даної проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення категорії «результативність» та її взаємозв'язок із категорією «ефективність» залишається відкритим і потребує подальшого розвитку і дослідження.

Мета статті полягає у з'ясуванні змістовного наповнення категорії «результативність», розгляді її взаємозв'язку із категорією «ефективність» та встановленні спільних та відмінних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні ідеї стосовно результативності закладені зарубіжними школами. В англійській мові використовують терміни *effectiveness*, *efficiency* та *performance*, що в перекладі означає «ефективність», «результативність». Такий переклад спричиняє невизначеність у цих поняттях, і для того щоб цього уникнути, необхідно розставити акценти та визначити, в якому контексті вживаються ці терміни.

Термін *efficiency* перекладається як «ефективність» та акцентує увагу на тому, що процес відбувається без зайвих витрат. Цей термін вико-

ристовується в контексті зменшення витрат та спрямований на їхню мінімізацію.

Термін *effectiveness* пов'язаний із результатом певного процесу, визначається як рівень успішності досягнення бажаного результату та застосовується в контексті збільшення результатів. Він відповідає такому перекладу, як «результативність», і переважно використовується, коли цілі суб'єкта господарської діяльності зрозумілі, узгоджені, визначені у часі та можуть бути виміряні.

Щодо терміна *performance*, то в українській мові відсутній його еквівалентний переклад. Згідно зі стандартом ДСТУ ISO 9004:2012, цей термін означає фактори, якими управляє підприємство, що підлягають оцінюванню та які мають вирішальне значення для досягнення стабільного успіху підприємства [1]. Деякі науковці, наприклад Панов М.М., вважають, що термін *performance* містить у собі й ефективність, і результативність [2, с. 3].

Розмежування понять «результативність» та «ефективність» затверджено і в ДСТУ ISO 9000:2007, де результативність (*effectiveness*) визначається як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність (*efficiency*) – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [3].

Андрійчук Р.В. ототожнює економічну ефективність з економічною результативністю, виділяючи при цьому ще корисну результативність, що характеризується позитивними зрушеннями у діяльності підприємства, планово (прогнозно)-фактову результативність, яка визначається зіставленням фактичних показників діяльності підприємства з плановими або прогнозними [4, с. 5].

На думку Друкера П., «результативність» (*effectiveness*) означає «робити правильні речі», а «ефективність» (*efficiency*) – «робити речі правильно» [5]. Тобто результативність оцінює ступінь досягнення поставлених цілей або реалізації стратегії, а ефективність передбачає досягнення поставлених цілей із мінімально можливими витратами.

Аналізуючи сутнісне наповнення поняття «ефективність», Савенко Н.В. вважає, що її висхідним базисом є поняття «ефект», який при цьому розглядається як певна форма результату, тобто за такого підходу поняття «ефективність» виступає похідним від поняття «результативність». Результат науковець пов'язує з обсягом доходу підприємства, а ефект – із прибутком [6, с. 157].

Досліджуючи ефективність управління суб'єктами господарської діяльності корпоративного типу, Давиденко Н.В. визначив ефективність як синтетичну характеристику якісної результативності підприємства (виробничої системи), а також управління діяльністю підприємства в цілому [7, с. 109].

Широко вживане сучасними авторами поняття «ефективність» насправді має два різних значення. У сфері управління підприємством ефективність характеризує співвідношення досягнутих результатів і поставлених цілей. Тому в даному випадку доцільно вживати терміни «ефективність управління» або «результативність», які можна вважати синонімами. В англійській економічній літературі найбільш відповідними за змістом є широко вживані терміни *business performance*, *enterprise performance*, *productivity of an enterprise* та менш поширені, хоча і закріплені стандартом ISO 9000:2000, *effectiveness*.

Своєю чергою, економічна ефективність (співвідношення результатів діяльності до витрачених для їхнього досягнення ресурсів) стосується господарської діяльності підприємства і має в англійській мові еквівалент *economical efficiency* або просто *efficiency*.

Таким чином, показники результативності та економічної ефективності не лише відрізняються за змістом, але й характеризують різні аспекти діяльності підприємства.

Коваль З.О. вважає, що результативність виступає одним із базових критеріїв оцінювання ефективності, а абсолютним показником результативності є ефект. Результативність визначається як «співвідношення отриманих наслідків і введених факторів (або причин, які призвели до цих наслідків), які визначаються за допомогою співвідношень прибутку до витрат, обсягу виробництва або часу тощо» [8].

Загородній А.Г. та Вознюк Г.Л. у фінансово-економічному словнику визначають термін «ефективність» як «здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють, як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат». Також автори наводять визначення економічної ефективності, яку визначають як «результативність економічної діяльності реалізації економічних програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату» [9]. Тут науковці ототожнюють економічну ефективність із результативністю.

Отже, аналіз досліджень дає змогу стверджувати, що переважна більшість науковців визнають різницю між категорійними поняттями «ефективність» та «результативність».

Забезпечення здатності підприємства вирішувати поставлені завдання та досягти довгострокових цілей є однією з передумов стабільного успіху підприємства. Рівень досягнення цілей визначає показник результативності, а дотримання його високого рівня у поєднанні з відповідним показником ефективності дає змогу постійно покращу-

вати діяльність підприємства. Саме це забезпечує стабільний успіх підприємства. На необхідності паралельного оцінювання показників ефективності та результативності у процесі аналізу діяльності підприємства, але на їхній різній ролі, наголошує Лігоненко Л.О. [10, с. 214].

Павленко І.Г. ефективність розглядає як комплексну оцінку кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін, а також наголошує на тому, що кінцевою метою ефективності є не тільки результати діяльності, а й неперервність виробничого процесу, пов'язаного із задоволенням потреб як окремих суб'єктів, так і суспільства загалом [11, с. 38]. Таким чином, шляхом збалансованого і послідовного задоволення потреб та очікувань усіх зацікавлених осіб підприємство здатне досягти стабільного успіху.

Орлов П.А. та Сініцина Т.А. розуміють ефективність як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Устенко О.Л., Лямець В.І., Тевяшев А.Д., Нусінов В.Я., Турило А.М., Темченко А.Г. трактують це поняття як досягнення певних результатів.

Із вищевказаного слідує, що ефективність – це показник співвідношення ефекту та витрат на його виконання, що показує певний результат діяльності підприємства.

Серед науковців найбільш широкого поширення отримали три основні підходи до визначення природи походження і сутності поняття «результативність». Так, результативність авторами [12; 13] пропонується розглядати в контексті випуску товарів і послуг для задоволення конкретних споживачів і запитів із метою отримання доходів, забезпечення сталості фінансового стану. З такою позицією авторів слід погодитись, адже успіх будь-якої компанії в умовах ринкової економіки залежить від рівня задоволення потреб споживачів певною продукцією чи послугами компанії.

Ми підтримуємо позицію Гудзинського О.Д., який частково погоджується з точкою зору Березівського П.С. про те, що ефективність є метою і результатом санкціонування системи, тобто розглядається як внутрішня і як зовнішня характеристика [14]. Однак, як вважає Гудзинський О.Д., ефективність – це критерій оцінки результативності функціонування системи і є його результатом [15, с. 11].

Ми повністю підтримуємо професора Гудзинського О.Д., який вважає, що результативність доцільно розглядати через фінансово-господарську діяльність організаційних формувань та систему менеджменту. Остання охоплює різні підсистеми: задач і цілей, контролю і відповідальності, мотивації, інформаційного забезпечення, прогнозного розвитку організацій, діагностики систем, обліково-аналітичного забезпечення, маркетингу тощо [15, с. 16]. Кожна з названих підсистем має свої критерії оцінки, які кладуться в основу визначення їхньої результативності.

При цьому слід зазначити, що ефект функціонуючої підсистеми не завжди може забезпечити ефект системи в цілому. Виникають проблеми визначення критеріїв оцінки успішності функціонування в цілому організації і менеджменту [15, с. 16].

Високий рівень рентабельності, як зазначає Гудзинський О.Д., ще не свідчить про високий рівень результативності організаційної системи, оскільки зовнішнє середовище може змінити ситуацію і різко знизити конкурентний статус під-

приємства. Такий розвиток подій можливий при невисокому рівні успішності функціонування підсистем, наприклад, інформаційного забезпечення, обліково-фінансової, прогнозно-аналітичної та ін. [15, с. 16]. Ми підтримуємо автора, що результативність системи можна і необхідно визначати на підставі інтегрованих показників з урахуванням результативності підсистем і рівня досягнення мети. Це означає, що позитивний синергійний ефект повинен бути в основі результативності організаційних формувань і менеджменту [15, с. 16].

Висновки. Таким чином, було структуровано наявну різноманітність термінів «ефективність» і «результативність» та визначені особливості кожного поняття та відмінності між ними. У сучасних

умовах ринкової економіки дотримання необхідного рівня результативності діяльності підприємства повинно носити довгостроковий характер, а тому цей показник необхідно встановлювати виходячи із комплексного показника поточної результативності та рівня потенціалу підприємства. Виходячи із таких передумов виникає необхідність паралельного оцінювання показників результативності поряд із показниками ефективності, які в процесі аналізу діяльності підприємства відіграють різну роль.

Перспективами подальших досліджень, на нашу думку, є визначення критеріїв та показників оцінювання результативності діяльності підприємства.

Список літератури:

1. ДСТУ ISO 9004:2012 Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю (ISO 9004:2009, IDT). Чинний від 01.05.2013 р. – К. : Держспоживстандарт України, 2012.
2. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ / М.М. Панов. – М. : Инфра-М, 2012. – 255 с.
3. ДСТУ ISO 9000:2007 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT). Чинний від 01.01.2008 р. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 28 с.
4. Андрійчук Р.В. Оцінка ефективності діяльності підприємства: вартісно-орієнтований підхід (за матеріалами молокопереробних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Р.В. Андрійчук ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
6. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення / Н.В. Савенко // Інноваційна економіка. – 2009. – № 2. – С. 153–162.
7. Давиденко Н.М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н.М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економічна». – 2011. – Вип. 35. – С. 108–111.
8. Коваль З.О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З.О. Коваль // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць ; відп. ред. О.С. Кузьмін. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – С. 348–357.
9. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк ; 3-є вид., доп. і перероб. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 844 с.
10. Лігоненко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством / Л.О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10(88). – С. 207–216.
11. Павленко І.Г. Підходи к определению экономической сущности понятия «эффективность» / І.Г. Павленко // Экономика и управление. – 2006. – № 1. – С. 35–38.
12. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Ю.В. Богатин. – М. : Экономика, 2001. – 214 с.
13. Вартанов А.С. Экономическая диагностика предприятия: организация и методология / А.С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 216 с.
14. Березівський П.С. Ефективність виробництва і формування ринку продукції скотарства в Карпатському регіоні / П.С. Березівський. – Львів : Українські технології, 1998. – 256 с.
15. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, Н.В. Гайдамак, С.М. Судомир . – К., 2011. – 175 с.

Зайнчковский А. А.

Национальный университет пищевых технологий

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» И «РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ» В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Резюме

Проанализированы различные трактовки авторов по содержательной характеристике терминов «результативность» и «эффективность» в контексте деятельности предприятия. Рассмотрена взаимосвязь данных категорий и описано их влияние на успешное функционирование предприятия. Установлены общие и отличительные признаки результативности и эффективности.

Ключевые слова: результативность, эффективность, предприятие, деятельность.

Zayinchkovskiy A. O.

National University of Food Technologies

SCIENTIFIC-THEORETICAL ASPECTS OF CONCEPT «EFFICIENCY» AND «EFFECTIVENESS» IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Summary

The authors analyzed the position of regarding the semantic characteristics of the terms «effectiveness» and «efficiency» in the context of the enterprise. Intercommunication of categories and describes their impact on the success of the enterprise. It's established common and distinctive features of effectiveness and efficiency.

Keywords: effectiveness, efficiency, enterprise, the success of the enterprise.

УДК 338.24

Зигрій О. В.

Тернопільський національний економічний університет

ВПЛИВ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ НА СТАН ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Викладено результати досліджень у сфері фінансово-економічної безпеки підприємств, визначено зміст поняття «фінансово-економічна безпека підприємства», розглянуто визначення «ризик», «загроза». Розроблено модель забезпечення взаємодії підприємства із середовищем, яке дозволяє підтримати потенціал на рівні, необхідному для досягнення поставленої мети, і дає можливість вижити у конкурентному середовищі. Запропоновано можливі варіанти виявлення й оцінювання рівня загроз фінансово-економічній безпеці підприємства.

Ключові слова: безпека, фінансово-економічна безпека, ризик, небезпека, загрози.

Постановка проблеми. Світові процеси глобалізації, обрання європейського вектора розвитку, активізація міжнародних економічних зв'язків щодо інтегрування національної економіки у світову, вступ до провідних економічних та торговельних організацій, формування національної моделі господарювання, необхідної для підвищення ефективності промислового виробництва, спроможного до кризової резистентності, зумовлюють дослідження перспектив функціонування підприємств різних форм власності та напрямів ефективного використання фінансових ресурсів. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства потребує вдосконалення категорійного апарату, методичного базису оцінки рівня безпеки й ефективності політики її зміцнення, обґрунтування стратегічних пріоритетів та заходів у межах організаційно-економічного механізму гарантування фінансово-економічної безпеки з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує ряд важливих питань із проблеми структурної перебудови економіки для забезпечення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Результатам досліджень указаної проблематики присвячено роботи вітчизняних учених О.В. Божанової, Т.Г. Васильців [1], О.М. Марченко [2], І.П. Мойсеєнко, О.І. Липника [3], В.В. Лойка [4], П. Саблука, О.В. Шабінського [5]. Водночас в останні роки у наукових дослідженнях недостатньо висвітлюється прояв глибинної природи загроз фінансово-економічній безпеці підприємства та механізмів їхньої нейтралізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформаційні зміни в економіці змінили роль фінансово-економічної безпеки підприємств та спричинили ряд змін щодо її дотримання. Поняття безпеки, економічних інтересів, загроз, принципів, напрямів дотримання фінансово-економічної безпеки на мікрорівні й механізмів її забезпечення потребують пошуку конкретних механізмів забезпечення ефективної діяльності господарюючих суб'єктів, більш глибокого дослідження. Поряд із цим між науковцями існує низка суперечливих питань у сфері функціонування політики фінансово-економічної безпеки підприємств, що стосуються недобросовісної конкуренції, великої чисельності збиткових підприємств, правового різноманіття тощо.

Мета статті полягає у дослідженні специфіки загроз підприємствам, побудові моделі формування системи фінансово-економічної безпеки з урахуванням усіх можливих загроз, що поширюються в мікро- та макросередовищах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція економіки України у світовий економічний простір, фінансова нестабільність потребують для ефективного управління підприємством розроблення дієвих механізмів забезпечення достатнього рівня економічної безпеки. Незбалансованість макроекономічних показників, дефіцит фінансових ресурсів, постійний пошук джерел фінансування негативно відбиваються на суб'єктах господарювання. Натомість сприяння та підтримка належного рівня фінансово-економічної безпеки дає змогу підприємству зберегти свою частку ринку, досягти зростання вартості підприємства, отримати перевагу над конкурентами, підвищити конкурентоспроможність своєї продукції.

Фінансово-економічна безпека підприємства постійно змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Механізм управління фінансово-економічною безпекою задіюється з метою забезпечення регулярного використання всіх захисних заходів для уникнення чи прivedення до мінімуму негативного впливу небезпек, загроз та ризиків, тобто потребують уточнення поняття «небезпека», «загрози» та «ризиків». Вікіпедія поняття «небезпека» подає як можливість виникнення обставин, які можуть вплинути на складну систему, що призведе до погіршення або неможливості її функціонування та розвитку. Під поняттям «небезпека» Н.Й. Реверчук розуміє «загрозу, попередження та ризик» [6, с. 29].

М.М. Єрмоленко вважає, що «безпечним слід уважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який має характеризуватися збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання». На думку науковця, конкретна і безпосередня форма безпеки – це сукупність негативних чинників або умов, що являє собою «загрозу», а під «небезпекою» розуміє об'єктивно існуючу можливість негативного впливу на якість явище, систему, механізм, соціальний організм, унаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що призведе до занепаду, кризового стану [7].

Професор Є. Ковалевський (Польща) стверджує, що інтерпретація ризику як небезпеки є методологічною помилкою, оскільки змішує причину (небезпечне явище) та її наслідок (ризик). Тобто ризик є наслідком небезпеки [2, с. 28–30].

Науковці І.П. Мойсеєнко та О.М. Марченко вважають, що «загрози» – це подія з негативними для підприємства наслідками, а «ризик» – це кількісна міра можливості її реалізації та ймовір-

ність настання. Тобто ризик існує тоді, де є ситуація вибору. Досліджуючи поняття «економічний ризик», поділяємо думку науковців про те, що це є об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації певного вибору, відображає міру досягнення очікуваного результату, відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих чинників.

Фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, що проявляється через фактори зовнішніх і внутрішніх характеристик. Ураховуючи проведені наукові дослідження у сфері фінансово-економічної безпеки, слід зазначити, що під загрозою фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно розуміти стан фактора зовнішнього чи внутрішнього середовища, який прямо чи трансформуючись може негативно вплинути на фінансовий стан та інтереси підприємства, спричинити зниження фінансової стійкості й завадити фінансовому розвитку. Приєднуємось до думки науковців, що безпеку слід вивчати у прояві її функціональних складових, що дає право: провести моніторинг чинників, які мають прямий вплив на стан фінансово-економічної безпеки; вивчати і досліджувати процеси, які впливають на забезпечення фінансово-економічної безпеки; систематично здійснювати аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства; вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових; розробляти заходи, які призведуть до посилення фінансово-економічної безпеки підприємства [8].

Досліджуючи глибинний прояв загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, слід мати на увазі, що будь-який суб'єкт господарської

діяльності перебуває та функціонує у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Аналізуючи внутрішнє середовище, розуміємо, що тут існують внутрішні можливості та потенціал, на який може розраховувати підприємство в конкурентній боротьбі з метою досягнення цілей, виявлення сильних і слабких сторін та імовірність прояву внутрішніх загроз фінансово-економічній безпеці.

Слід мати на увазі, що існує ряд факторів, які важко відстежити. Це, зокрема, фактори зовнішнього середовища. Своєю чергою, зовнішнє середовище є джерелом постачання ресурсів, які забезпечують підприємству можливість виживання. Проте ресурси зовнішнього середовища не безмежні й на них постійно претендують інші суб'єкти господарювання, які також знаходяться у цьому ж середовищі. Тому постійно існує загроза, яка впливає на послаблення потенціалу та призводить до негативних наслідків. Аналізуючи внутрішнє та зовнішнє середовище, необхідно охарактеризувати сильні та слабкі сторони підприємства й виявити можливості й загрози, що діють на нього:

1. *Загрози внутрішнього середовища* проявляються:

√ у системі управління – несумісність організаційної структури; низька кваліфікація персоналу; неналежна мотивація працівників; прийняття необґрунтованих управлінських рішень; масові конфлікти та ін.;

√ у сфері фінансового менеджменту – недосконале управління активами, капіталом та фінансами; відсутність або зниження інвестиційної активності; низька рентабельність інвестиційних проектів; відсутність або недостатній обсяг резервних та страхових фондів та ін.;

√ у виробничій діяльності – зношеність основних фондів; низька завантаженість виробничих потужностей; високий показник виробничих витрат та ін.;

√ у маркетинговій діяльності – необґрунтована цінова, збутова політика та високий рівень збутових витрат; низька конкурентоспроможність продукції; невідповідність ринкової ситуації стратегії маркетингу; нехтування маркетинговими дослідженнями; обмежена товарно-асортиментна політика та ін.

2. *Загрози мікросередовища* формують: конкуренти (використання недобросовісних форм, реклама, комерційний шпідіаж, рейдерство тощо); посередники (несвоєчасне постачання продукції, недотримання вимог щодо збутової діяльності); споживачі (неплатоспроможність, банкрутство дебіторів, відмова від продукції тощо); постачальники (невиконання належним чином контрактів, неритмічність постачання); контактні аудиторії (поширення інформація, яка негативно впливає на імідж підприємства, висвітлення та розповсюдження конфліктних ситуацій тощо); фінансові установи (високий рівень кредитних ставок, жорсткі умови надання кредитів); органи державної служби (корупція посадових осіб, дискримінація підприємства та ін.).

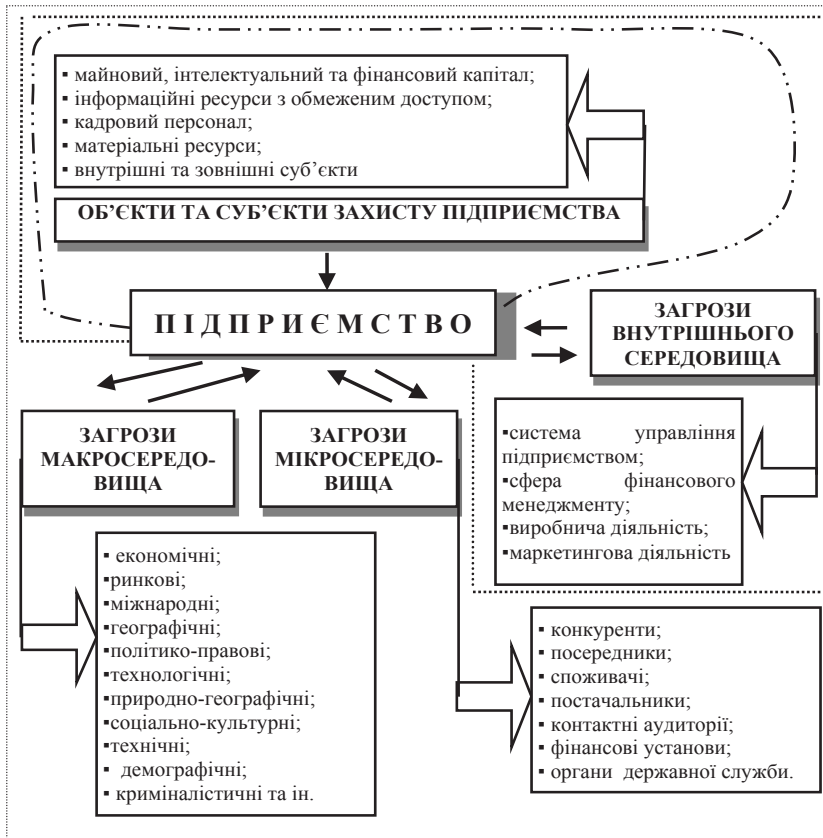


Рис. 1. Модель формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства

Джерело: розробка автора

3. *Загрози макросередовища*, що змінюються під впливом економічних, ринкових, міжнародних, географічних, політико-правових, технологічних, природно-географічних, соціально-культурних, технічних, демографічних, криміналістичних факторів.

Проте джерело загроз не завжди слід розглядати як негативний чинник, оскільки його дія дає можливість підприємству реалізувати певні фінансові інтереси і, таким чином, забезпечити фінансово-економічну безпеку. Однак завжди слід мати на увазі, що негативний вплив загроз фінансовій безпеці підприємства призводить до прямих та непрямих втрат.

Важливе значення в організації діяльності служби безпеки підприємства мають конкретні об'єкти та суб'єкти системи фінансово-економічної безпеки підприємства, які тісно взаємозалежні між собою. Об'єктами захисту виступають ресурси, на основі яких побудована господарська діяльність підприємства та які підлягають охороні: інформаційні ресурси з обмеженим доступом, майновий, інтелектуальний та фінансовий капітал, кадровий персонал, матеріальні ресурси.

Суб'єкти характеризуються як зовнішні (законодавчі та виконавчі органи влади, правоохоронні органи, судові органи, недержавні охоронні агентства, система відповідних навчально-наукових закладів та установ, аналітичні центри й інформаційні служби) та внутрішні (фінансовий, юридичний відділи, власна служба фінансово-економічної безпеки підприємства) (рис. 1).

На рис. 1 представлено модель формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства з урахуванням усіх можливих загроз, що поширюються у внутрішньому, мікро- та макросередовищах. Об'єкти та суб'єкти системи фінансово-економічної безпеки підприємства забезпечують вчасне виявлення потенційних загроз чи ризиків, дозволяють миттєво відреагувати на них та по можливості уникнути. Також суть даної моделі полягає у забезпеченні такої взаємодії підприємства із середовищем, яке дозволяє підтримати потенціал на рівні, який необхідний для досягнення поставленої мети і дає можливість вижити у конкурентному середовищі.

З'ясовано, що формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства потребує оцінювання фінансового стану, створення постійно діючої системи моніторингу на підприємстві з метою своєчасного виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів. Окрім згаданого вище, потребує глибшого дослідження саме моніторинг та контроль стану і рівня фінансово-економічної безпеки, котрий дасть можливість аналізувати фінансовий стан підприємства, дозволить виявити ознаки кризового розвитку, його масштаби, дослідити фактори прояву, забезпечить проведення заходів по запобіганню кризи та провести належний контроль.

Часто структура підприємства може визначати здатність реагувати на зміни зовнішнього середовища: по-перше, стати перешкодою для гнучкого пристосування до нових реальних умов; по-друге, гальмувати процес інновацій; по-третє, перешкоджає підходу до вирішення нових проблем і завдань.

Ймовірність виникнення загроз існує тоді, коли негативний розвиток ситуації в середовищі накладається на слабкі сторони підприємства. У таких випадках слід миттєво реагувати на виявлення загрози, щоб уникнути кризи підприємства. Поєднання факторів, загроз та можливостей, котрі негативно та позитивно діють на підприємницьку діяльність та об'єктивно існують у зовнішньому оточенні й суб'єктивно оцінені керівниками з відносно сильними та слабкими сторонами, виявляються при здійсненні SWOT-аналізу [9, с. 130; 7, с. 339]. Сформовані результати проведеного аналізу дадуть можливість приймати виважені управлінські рішення, формувати стратегію підприємства, виявляти неефективні заходи, які також можна розглядати як загрози.

Отже, здійснений SWOT-аналіз факторів зовнішнього й внутрішнього середовища свідчить, що на сьогоднішній день сформувалася низка незавершених та недосконалих процесів, які, з одного боку, є перешкодою для забезпечення системи фінансово-економічної безпеки, а з іншого – практично унеможлиблює виявлення підприємством можливостей та загроз щодо необхідності тих чи інших стратегічних змін. Виявлення проблем, що викликали загрозу на підприємстві, вивчають

<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ поєднання факторів (загроз і можливостей), які позитивно впливають на діяльність підприємства; ▪ знання про потенційні можливості; ▪ сприятлива фінансова ситуація та достатні фінансові ресурси; ▪ наявність інноваційних технологій та можливості їхньої реалізації; ▪ висока кваліфікація персоналу; ▪ адаптація до середовища та формування впливу на середовище; ▪ формування конкурентоспроможної переваги тощо 	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ суб'єктивність характеру добору факторів; ▪ швидкозмінне середовище; ▪ відсутність чітких стратегічних напрямів; ▪ погіршення конкурентної позиції; ▪ застаріле обладнання; ▪ низька прибутковість; ▪ відсутність стратегії із забезпечення фінансово-економічної безпеки; ▪ внутрішні виробничі проблеми; ▪ відставання в галузі досліджень і розробок; ▪ слабе уявлення про ринок; ▪ маркетингові здібності нижче середнього; ▪ нездатність фінансувати необхідні зміни; ▪ здійснення нерегульованого та нерационального перерозподілу ресурсів; ▪ низький рівень рентабельності; ▪ недостатнє забезпечення підприємств висококваліфікованими керівниками тощо
<p>Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ вихід на нові сегменти і ринки; ▪ зниження бар'єрів входження на привабливі ринки; ▪ можливість перейти в групу з кращою ринковою позицією; ▪ збільшення своєї частки, диверсифікації продуктів, виведення на ринок товарів-новинок; ▪ ноу-хау у випуску нової продукції; ▪ поглинання дрібних конкурентів; ▪ можливість до збільшення фінансового портфеля; ▪ додаткові кошти на науково-дослідні роботи; ▪ переваги в області витрат та ін. 	<p>Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ доведення підприємства до критичного чи важкого стану; ▪ можливість появи нових конкурентів; ▪ уповільнення зростання ринку; ▪ забезпечення сприятливих умов для конкурентів; ▪ зниження рівня ефективного використання фінансових ресурсів; ▪ відсутність мотиваційних чинників щодо формування системи фінансово-економічної безпеки; ▪ відсутність належного матеріально-технічного забезпечення тощо

Рис. 2. Матриця SWOT-аналізу процесів формування фінансово-економічної безпеки підприємств

Джерело: розробка автора

і визначають. Дані результати систематизують і проводять їхній аналіз (рис. 2).

Відображені на рис. 2 результати SWOT-аналізу демонструють домінуючість слабких сторін, ризиків та загроз фінансово-економічній безпеці підприємства та формулюють рекомендації щодо основних напрямів підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що кожному підприємству притаманні різні пріоритети реалізації напрямів досягнення фінансово-економічної безпеки в залежності від специфіки діяльності підприємства та характеру існуючих загроз. Загалом, для вдосконалення фінансово-економічної безпеки підприємств виділимо такі основні напрями:

- фінансова стійкість і незалежність підприємства;

- належний техніко-технологічний рівень підприємства;

- висококваліфіковані працівники та висока професійність менеджменту підприємства;

- зниження рівня залежності від політичної ситуації в державі;

- забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці та конфіденційної інформації;

- якісне правове забезпечення суб'єктів господарювання;

- забезпечення безпеки персоналу підприємства, його майна та комерційних інтересів тощо.

Важливим є кожен із напрямів, оскільки головною метою фінансово-економічної безпеки підприємств – забезпечення стійкого, максимально ефективного функціонування, формування перспектив і передумов для подальшого розвитку.

Список літератури:

1. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів : Видавництво, 2012. – 386 с.
2. Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / О.М. Марченко, І.П. Мойсеєнко. – Львів, 2011. – 380 с.
3. Артеменко Н.В. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз / Н.В. Артеменко, О.І. Линник // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 67(1040). – С. 159–169.
4. Лойко В.В. Моніторинг рівня економічної безпеки промислового підприємства / В.В. Лойко // Ефективна економіка. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4446>.
5. Шабінський О.В. Управління економічною безпекою аграрних підприємств: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Шабінський. – Харків, 2015. – 37 с.
6. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
7. Єрмошенко М.М. Основні засади підвищення фінансової безпеки держави / М.М. Єрмошенко // Економічна безпека України: проблеми та перспективи : матеріали круглого столу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.
8. Бондаренко О.О. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти / О.О. Бондаренко, В.А. Сухецький // Ефективна економіка. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>.
9. Заставнюк Л.І. Організаційно-економічні засади формування системи раціонального використання і охорони земельних ресурсів у агроформуваннях ринкового типу / Л.І. Заставнюк, О.В. Зигрій // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2015. – № 2(57). – С. 128–133.

Зыгрий О. В.

Тернопольский национальный экономический университет

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ И УГРОЗ НА СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Изложены результаты исследований в сфере финансовой экономической безопасности предприятий, определено содержание понятия «финансово-экономическая безопасность предприятия», рассмотрены определения «риск», «угроза». Разработана модель обеспечения взаимодействия предприятия со средой, которая позволяет поддержать потенциал на уровне, необходимом для достижения поставленной цели и дает возможность выжить в конкурентной среде. Предложены возможные варианты выявления и оценки уровня угроз финансовой экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, финансово-экономическая безопасность, риск, опасность, угрозы.

Zyhriy O. V.

Ternopil National Economic University

RISKS AND THREATS INFLUENCE UPON FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

Summary

The results of research in the field of financial and economic security, defined the concept of «financial and economic security», considered the definition of «risk», «threat». The model interoperability with enterprise environment that allows potential support at the level required to achieve this goal and enables survive in a competitive environment. It's offered possible identification and evaluation of threats to the financial and economic security of the enterprise.

Keywords: security, economic and financial security, risk, danger, threat.

УДК 330.131.7

Ігнатишин М. В.

Ігнатишин М. І.

Мукачівський державний університет

ОЦІНКА РИЗИКУ ЗБИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДОСТОВІРНОСТІ ОЧІКУВАНОГО ПРИБУТКУ

Досліджено ряди динаміки чистого доходу та чистого прибутку підприємства методами математичної статистики та теорії ймовірності. При дослідженні зроблено припущення, що функція випадкового розподілу елементів досліджуваних динамічних рядів є нормальним розподілом. Використано науковий підхід у застосуванні економіко-математичних методів до мікроекономічної ситуації, що дало можливість у практичній площині отримати результати, які впливають із кількісної оцінки ступеня ризику отримання збитків та достовірності отриманого прибутку.

Ключові слова: ризики ступеневі, чистий дохід, чистий прибуток, лінія тренду.

Постановка проблеми. Ризики, що супроводжують фінансову діяльність, є об'єктивним, постійним фактором у функціонуванні будь-якого підприємства, тому потребують постійної уваги.

Невизначеність розвитку економічного середовища та недосконалість механізму управління підприємством виступають основними причинами виникнення ризику, ставлять суб'єкти господарювання перед необхідністю ідентифікації основних чинників ризикових подій, їхнього своєчасного прогнозування, оцінки можливих утрат, передбачення та застосування відповідних коригуючих дій. Урахування в діяльності суб'єктів господарювання фактору ризику дозволяє отримати позитивний ефект за мінімально можливих утрат при здійсненні фінансових операцій, реалізації інвестиційних проєктів, проведенні інноваційних розробок тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова та прикладна проблематика з управління ризиками отримала розвиток у наукових розробках багатьох науковців. Так, Кущик А.П. [1, с. 98] запропонував методику розрахунку комплексного показника фінансового стану, який можна використати для визначення рівня ризиковості діяльності підприємства. Ткачова А.М. [2, с. 225] у науковому дослідженні пропонує власну методику управління ризиками інноваційних проєктів підприємництва на основі комплексного підходу з урахуванням ризикових чинників мікро- та макrorівня. Якименко М.В. обґрунтував доцільність використання інструментарію адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості в системі ризик-орієнтованого управління [3, с. 312]. Івченко І.Ю. [4, с. 23] розробив різні підходи до моделювання економічних ризиків, ризикових ситуацій і класифікації ризиків. Рогальский Ф.Б., Курилович Я.Е., Цокурєнко А.А. [5, с. 194.] проводять комплексну оцінку ризиків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначений напрям дослідження у наведених працях засвідчує комплекс методичних розробок та практичних результатів. У цілому ступінь розробленості проблеми достатньо високий, однак недостатньо проведено оцінку отримання ризику та достовірності прибутку підприємства методом математичної статистики

та теорії ймовірності.

Мета статті полягає в розробці економіко-математичної моделі щодо оцінки ризику отримання збитку та достовірності прибутку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співвідношення ризику і потенційного прибутку є компромісним рішенням між бажанням заробити максимальний розмір прибутку і прагнення до надійності і стабільності доходів.

Слід пам'ятати, що низькому рівню ризику відповідає рівень потенційного доходу, а високий рівень доходу неодмінно поєднується з високим рівнем непередбачуваності. Щоб одержати економічний прибуток підприємство свідомо може піти на прийняття ризикового рішення, тому що поряд із ризиком утрат існує можливість одержання додаткових доходів [4, с. 92].

Перспективу розвитку підприємства можна визначити, передбачивши діапазон можливих ризиків. Ризикову ситуацію представляють у вигляді взаємодії факторів ризику, причин, які породжують ризик.

Виникнення ризику обумовлене взаємозв'язком зовнішнього та внутрішнього середовищ. На рис. 1 наведено класифікацію ризиків, які суттєво впливають на прибуток підприємства і становлять прибутковий ризик.

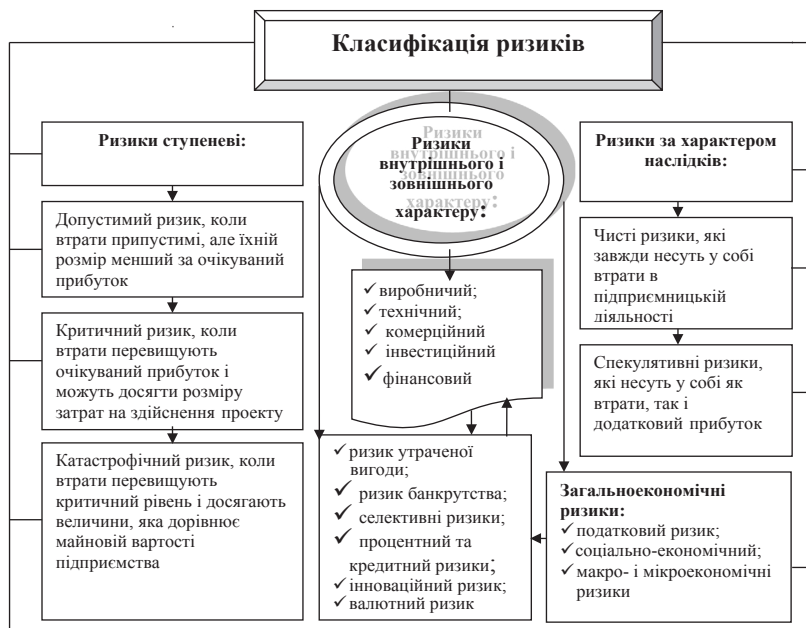


Рис. 1. Підходи до класифікації ризиків

Складено за джерелом [4]

Система аналітичних досліджень допомагає уникнути необґрунтованого ризику та адаптуватись до ринкового середовища.

Досягнення максимальної величини прибутку і, відповідно, мінімізації збитку – одна з основних цілей будь-якої комерційної організації.

Для досягнення поставленої мети та отримання бажаних результатів у нашій роботі за основу взято дослідження рядів динаміки чистого доходу та чистого прибутку ВКФ «Компакт» за період 2010–2015 рр.

Нами застосовано функцію нормального розподілу (рис. 2) значення ймовірності чистого доходу (ЧД) та чистого прибутку (ЧП) від реалізації продукції.

$$f(x, \mu, \sigma) = \frac{1}{\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \pi}} \cdot \exp\left(-\frac{(x - \mu)^2}{2 \cdot \sigma^2}\right), \quad (1)$$

де x – (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції;
 μ – середнє значення (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції;
 σ – середнє квадратичне відхилення (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції.

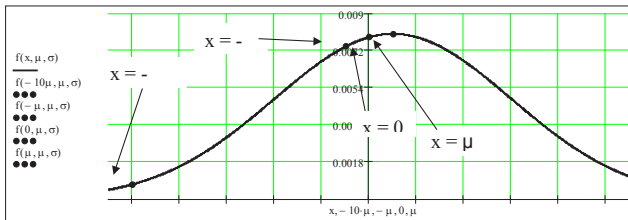


Рис. 2. Функція нормального розподілу ймовірності (ЧД) та (ЧП)

Ймовірність того, що (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції буде знаходитися в межах

$$P(a < x < b) = \int_a^b f(x, \mu, \sigma), \quad (2)$$

де a – мінімальне значення (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції;
 b – максимальне значення (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції.

За даними табл. 1 розрахуємо наступні величини, що необхідні для побудови функції ризику господарської діяльності підприємства:

– середнє значення (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції:

$$\mu = \frac{\sum x_i}{N}, \quad (3)$$

де x_i – значення (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції в i -му році;

N – кількість досліджуваних років;

– дисперсію (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x_i - \mu)^2}{N - 1}. \quad (4)$$

Підставимо (3) або (4) в (1), (2), одержимо функції нормального розподілу (ЧД) або (ЧП) від реалізації (рис. 3, 4) та ймовірності наступних подій:

– ймовірність того, що (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції буде знаходитися в межах $-10 \cdot \mu < x < 0$ («катастрофічний ризик» [5, с. 201-202], табл. 3):

$$P(-10 \cdot \mu < x < 0) = \left| \int_{-10 \cdot \mu}^0 f(x, \mu, \sigma) \right|; \quad (5)$$

– ймовірність того, що (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції буде знаходитися в межах $-\mu < x < 0$ («критичний ризик», табл. 3):

$$P(-\mu < x < 0) = \left| \int_{-\mu}^0 f(x, \mu, \sigma) \right|; \quad (6)$$

– ймовірність того, що (ЧД) або (ЧП) від реалізації продукції буде знаходитися в межах $0 < x < \mu$ («допустимий ризик», табл. 3):

$$P(0 < x < \mu) = \left| \int_0^{\mu} f(x, \mu, \sigma) \right|. \quad (7)$$

Побудовано лінійні апроксимації (параметри k та l) (ЧД) та (ЧП) від реалізації продукції (рис. 5, 6) та визначено достовірність лінійної апроксимації R^2 . Параметр k ліній відповідного тренду вказує на середньорічні темпи приросту (ЧД) та (ЧП) від реалізації продукції.

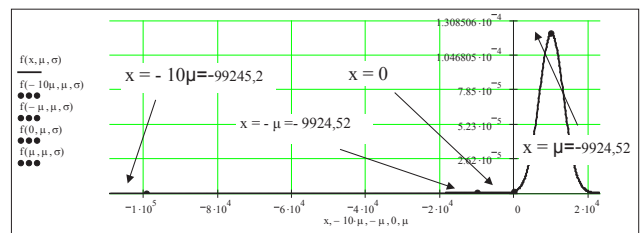


Рис. 3. Функція нормального розподілу ймовірності чистого доходу

За даними табл. 1

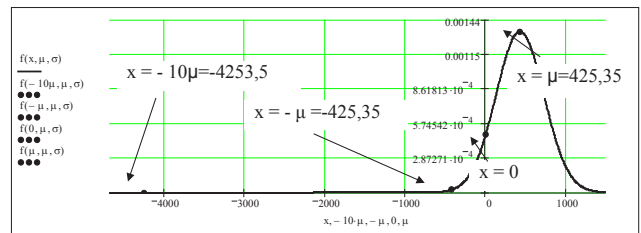


Рис. 4. Функція нормального розподілу ймовірності чистого прибутку

За даними табл. 1.

Динамічні ряди чистого доходу та чистого прибутку ВКФ «Компакт»

Таблиця 1

(тис. грн.)

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий дохід від реалізації продукції	8192,70	8353,40	9506,10	10149,10	13419,90	16549,30
Чистий прибуток	343,10	200,60	336,80	167,30	737,90	893,20

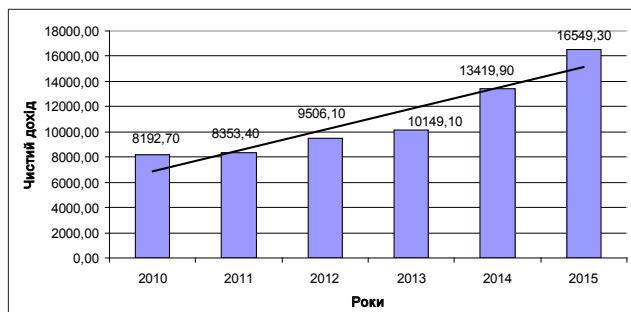
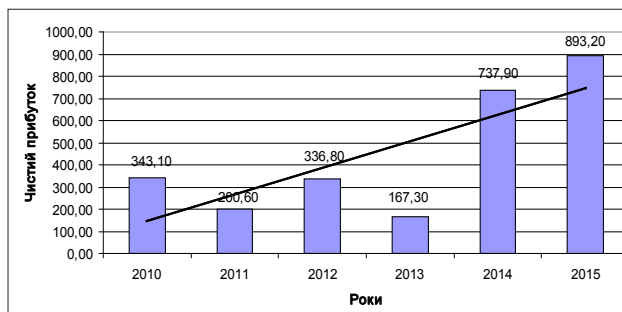
Таблиця 2

Статистичні характеристики динамічних рядів

Показник	σ	μ	R^2	k	l
Чистий дохід від реалізації продукції	3301,12	9924,52	0,8706	1646,40	-3302351,70
Чистий прибуток	298,53	425,35	0,5636	119,80	-240651,007

Результати оцінки ризику збитку та достовірності прибутку

Показник	$P(-10 \cdot \mu < x < 0)$ «катастрофічний ризик»	$P(-\mu < x < 0)$ «критичний ризик»	$P(0 < x < \mu)$ «допустимий ризик»
Чистий дохід від реалізації продукції	$1,322 \times 10^{-3}$ (0,13%)	$1,322 \times 10^{-3}$ (0,13%)	0,499 (49,9%)
Чистий прибуток	0,077 (7,7%)	0,077 (7,5%)	0,423 (42,3%)

Рис. 5. Лінія тренду чистого доходу від реалізації продукції, $y = 1646,4 \cdot x - 3302351,7$, $R^2 = 0,8706$ Рис. 6. Лінія тренду чистого прибутку від реалізації продукції, $y = 119,80 \cdot x - 240651,007$, $R^2 = 0,5636$

Результати розрахунків зведено в табл. 2 та 3.

Як бачимо з табл. 3, ймовірність «катастрофічного ризику» та «критичного ризику» не перевищує 7,7%. З імовірністю 50% чистий дохід буде в межах від 0 до 9924,52, а чистий прибуток з імовірністю 42,3% буде в межах від 0 до 425,35, тобто буде мати місце прибуток у межах $0 < x < \mu$.

Із ліній тренду (рис. 5, 6) бачимо, що темпи зростання чистого доходу 1646,4 тис. грн./рік, а чистого прибутку – 119,80 тис. грн./рік. Достовірність апроксимації чистого доходу та чистого прибутку $R^2 = 0,8706$, $R^2 = 0,5636$ відповідно, що побічно вказує на їхню достовірність.

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна констатувати що на сьогодні існує значний спектр відповідних ризиків, які впливають на прибуток

підприємства і становлять прибутковий ризик. У нашому дослідженні використано науковий підхід у застосуванні економіко-математичних методів до мікроекономічної ситуації, що дало можливість у практичній площині отримати результати, які впливають із кількісної оцінки ступеня ризику отримання збитків та достовірності отриманого прибутку. Отримані результати сприяють прийняттю оптимального управлінського рішення.

Дана тематика має перспективу розвідок у плані дослідження трендів та ймовірнісних характеристик складових чистого доходу та чистого прибутку. Таке дослідження дозволить виявити, які компоненти чистого доходу та чистого прибутку і в якій мірі впливають на ризикованість господарської діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Кущик А.П. Оцінка діяльності підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища / А.П. Кущик // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 1(5). – С. 26–32.
2. Ткачова А.М. Ризики інноваційних проектів підприємства: специфіка, види, методика управління / А.М. Ткачова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2. – С. 224–232.
3. Якименко М.В. Особливості проведення економічного аналізу прибутку в умовах реалізації ризик-орієнтованого управління / М.В. Якименко // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 311–317.
4. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: [навч. посіб.] / І.Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
5. Рогальский Ф.Б. Математические методы анализа экономических систем: в 2 кн. Кн. 1: Теоретические основы / Ф.Б. Рогальский, Я.Е. Курилович, А.А. Цокурено. – К.: Наукова думка, 2001. – 436 с.

Игнатишин М. В.

Игнатишин Н. И.

Мукачевский государственный университет

ОЦЕНКА РИСКА УБЫТКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ДОСТОВЕРНОСТИ ОЖИДАЕМОЙ ПРИБЫЛИ

Резюме

Исследованы ряды динамики чистого дохода и чистой прибыли предприятия методами математической статистики и теории вероятности. Сделано предположение, что функция случайного распределения элементов исследуемых динамических рядов является нормальным распределением. Использован научный подход в применении экономико-математических методов к микроэкономической ситуации, что дало возможность в практической плоскости получить результаты, которые влияют из количественной оценки степени риска получения убытков и достоверности полученной прибыли.

Ключевые слова: риски степенные, чистый доход, чистая прибыль, линия тренда.

Ignatyshyn M. V.
Ignatyshyn M. I.
Mukachevo State University

EVALUATION OF RISK OF ENTERPRICE LOSSES AND RELIABILITY OF EXPECTED PROFIT

Summary

The time series of net income and net profit methods of mathematical statistics and probability theory have been researched in the work have been investigated in the article. It is assumed that the function of the random distribution of elements of studied time series is a normal distribution. The scientific approach in the application of economic and mathematical methods to microeconomic situation that made it possible in practical terms to get results arising from quantify the risk of loss of profits and reliability of profit has been applied in the investigation.

Keywords: graded risks, net income, net profit, the trend line.

УДК 658.7

Ільченко Н. Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОРГІВЛІ

Досліджено основні підходи до формування логістичної стратегії підприємством торгівлі. Запропоновано етапи розробки логістичної стратегії підприємства торгівлі, урахувавши логістичні бізнес-процеси. Визначено методологічні підходи до визначення ключових показників оцінювання логістичної діяльності підприємства торгівлі в умовах динамічного середовища.

Ключові слова: логістична стратегія, етапи формування логістичної стратегії, логістичний контролінг, KPI, SCOR, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки сприяє проявленню цілком нових закономірностей у розвитку світової економіки, ці процеси відчутно проявляються у розвитку підприємства торгівлі в Україні, що мають як позитивні, так і негативні наслідки. Під впливом інтенсифікації діяльності, розвитком міжнародних роздрібних мереж з сучасними відпрацьованими технологіями, виникає потреба впровадження нової філософії формування логістичної стратегії та оптимізації бізнес-процесів підприємства торгівлі в Україні. Тому вирішення проблемних питань стратегічного управління логістичною діяльністю підприємства торгівлі є достатньо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, практичні та методичні аспекти формування логістичної стратегії підприємств знайшли відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених: Андрушківа Б.М., Євдокимова А.В., Крикавського Є.В., Косаревої Т.В., Посилкіної О.В., Родимченко А.О., Роднікової А.Н., Сергеева В.І., Семененко А.І., Тридіда О.М., Тюріної Н.М., Уотерса Д., Шкодінної О.С., Фролової Л.В., Чортюк Ю.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Є досить значна кількість концептуальних підходів до формування логістичної стратегії, що наводиться в публікаціях провідних науковців, проте досі не сформувався єдиного системного підходу до визначення логістичної стратегії, її місця в системі стратегічного управління логістичною діяльністю підприємства торгівлі в сучасних умовах ведення бізнесу, оскільки кожна розроблена стратегія має свою унікальність для кожного окремого підприємства та для кожного логістичного ланцюга. Концепція управління стратегічною логістичною діяльністю є найбільш

прогресивною, оскільки орієнтується на оптимізацію всіх бізнес-процесів, що забезпечують логістичні потоки у логістичних ланцюгах поставки товарів.

Мета статті полягає у дослідженні системи стратегічного управління логістичною діяльністю підприємства торгівлі а сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний аналіз управління логістичною діяльністю підприємства торгівлі проводиться в межах логістичної системи або в межах формування логістичного ланцюга поставки, до даного аналізу також включається оцінка можливостей та зовнішніх загроз функціонування на ринку.

При проведенні аналізу логістичної діяльності підприємства торгівлі необхідно враховувати усі можливі чинники зовнішнього впливу на функціонування логістичної системи торговельного підприємства, тобто «логістичне оточення». Так, при дослідженні чинників зовнішнього впливу на функціонування логістичної системи підприємства оптової торгівлі можна виділити логістичну інфраструктуру регіону і країни в цілому, логістичну діяльність конкурентів, контрагентів та клієнтів. Оцінювання логістичного середовища для підприємства можна провести з використанням традиційних методів стратегічного аналізу.

Торговельна діяльність є сукупністю взаємопов'язаних елементів, які знаходяться у певних функціональних зв'язках та взаємовідносинах і створюють певну цілісність та єдність. Механізм здійснення торговельної діяльності, у нашому розумінні, – це комплекс взаємопов'язаних бізнес-процесів та операцій, що здійснюються в певній послідовності та у своїй сукупності складають даний вид діяльності, який відповідає загальній стратегії підприємства. Упровадження логістичної стратегії на

підприємствах торгівлі дозволяє реалізувати основні цілі на об'єктах оптової і роздрібною торгівлі та підвищити доходи і прибуток підприємств:

- перша мета – поліпшення якості обслуговування за рахунок: зменшення дефіциту, що виникає при порушенні договірних умов поставки, і, відповідно, втрат від дефіциту; зменшення запасів надлишкової продукції та зниження витрат на їхнє утримання і ліквідацію;

- друга мета – зниження сукупних витрат і втрат на формування, рух та перетворення товарних, грошових та інформаційних потоків за рахунок: реалізації раціональної схеми товароруку, а також інформаційних і грошових потоків; мінімізації та оптимізації запасів у всіх каналах товароруку; комбіноване використання різних видів транспорту; установлення оптимального співвідношення між транзитними формами поставок та поставок на замовлення; правильного розміщення складського господарства на території, що обслуговується; використання прогресивних форм термінальної і складської обробки вантажів; зниження втрат матеріальних ресурсів при доставці та зберіганні; зменшення витрат на управління.

На основі узагальнення концептуальних підходів провідних науковців нами було вдосконалено формування основних етапів логістичної стратегії для підприємства торгівлі (рис. 1).

На першому етапі підприємство торгівлі повинно розробити логістичну місію підприємства яка буде відповідати загальній стратегії підприємства та функціональним особливостям логістичної діяльності.

На другому етапі, як було зазначено вище, підприємство повинно провести аналіз основних логістичних бізнес-процесів підприємства торгівлі (наприклад, виробництво, постачання, складування тощо, відповідно до типу торгівлі).

На третьому етапі проводиться дослідження показників використання ресурсів підприємства – трудові ресурси, основні та оборотні фонди, інформаційні ресурси.

На четвертому етапі проводиться оцінювання вкладу логістичних підходів у діяльність підприємства торгівлі, а саме продуктивності, ефективності логістичної системи та якості обслуговування споживачів.

На п'ятому етапі проводиться оцінка результативності управління логістичною діяльністю підприємства торгівлі.

На шостому етапі проводиться логістичний контролінг діяльності підприємства. Так, Данілочкін С.В. та Данілочкіна Н.Г. визначають логістичний контролінг як «механізм

саморегулювання на підприємстві» [1, с. 6]. Майнер Є. – як систему забезпечення здатності підприємства до виживання. Контролінг забезпечує концентрацію контрольних дій, своєчасне фіксування відхилень та прийняття оперативних управлінських рішень [2, с. 8]. Кіндрацька Л. визначає сутність логістичного контролінгу як «управління та спостереження на засадах планування, обліку, аналізу, контролю» [3, с. 23]. Економічна енциклопедія визначає контролінг як «позафункціональний інструмент управління». Поліщук Н.В. визначає логістичний контролінг, як «інтегрована функція логістики, що забезпечує ефективне оперативне та стратегічне планування, контроль та регулювання логістичних процесів [4, с. 23].

Пропонуємо визначати логістичний контролінг підприємства торгівлі як інтегроване оцінювання логістичних бізнес-процесів, своєчасне фіксування відхилень та прийняття управлінських рішень.

У ході проведеного нами дослідження підходів вітчизняних та зарубіжних учених до формування логістичної стратегії підприємства торгівлі визначено методичні підходи до формування логістичної стратегії підприємства торгівлі (табл. 1).

Розробка логістичної стратегії, з одного боку, повинна спиратися на тип попиту, наприклад, економічна стратегія працює найкраще в умовах,

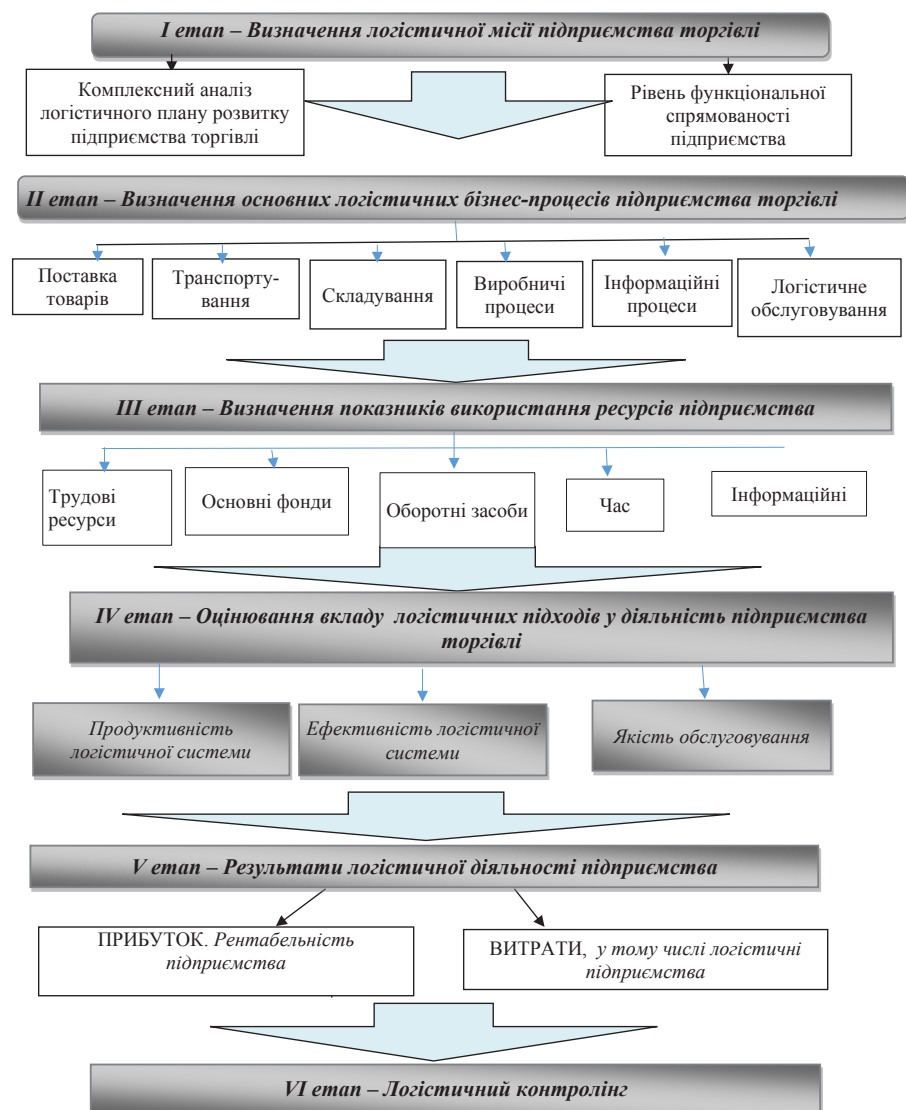


Рис. 1. Етапи та вихідні положення розробки логістичної стратегії підприємства торгівлі

Таблиця 1

**Методичні підходи до формування логістичної стратегії підприємства торгівлі
в умовах динамічного середовища**

Методи та інструменти	Ключові показники КРІ	Результати
<i>Аналіз логістичного середовища</i>		
Матриця SWOT	Методологічний інструмент, що дозволяє здійснити повний аудит діяльності підприємства. На підставі його проведення робиться висновок про те, в якому напрямку підприємство повинно розвивати свій бізнес, визначається розподіл ресурсів і можливостей. Результатом аналізу є розробка стратегії або гіпотези для подальшої перевірки	Матриця можливостей, матриця загроз підприємству
PEST-аналіз	Аналіз політико-правових, економічних, соціокультурних та технологічних найбільш впливовіших факторів впливу на підприємство	Факторний аналіз впливу на розвиток логістичної діяльності підприємства торгівлі
Порівняльний галузевий аналіз	Об'єкт такого аналізу – ідентичні показники підприємств однієї галузі, наприклад товарооборот, рентабельність, продуктивність праці	Галузева система техніко-економічних мультиплікаторів
Конкурентний аналіз	Дослідження конкурентного середовища підприємства на ринку з метою формування ефективної конкурентної стратегії. Конкурентний аналіз галузі включає наступну послідовність дій: - визначення основних економічних характеристик галузі; - визначення рушійних сил розвитку галузі; - оцінка конкурентних сил галузі; - оцінка ринкових позицій конкуруючих підприємств галузі; - визначення ключових факторів успіху; - оцінка перспектив розвитку галузі <i>Показник</i> Частка товарного ринку підприємств – учасників логістичної системи РЧ (за кількістю або загальною вартістю реалізованої продукції). Співвідношення обсягу реалізованої продукції підприємствами – учасниками логістичної системи Рп і загального обсягу реалізованої продукції даного асортименту на товарному ринку, що аналізується Ртр $РЧ = Рп / Ртр$	Основні економічні характеристики галузі, характеристики основних конкурентів, ключові фактори успіху, перспективи розвитку галузі
Аналіз ресурсів	Аналіз ресурсів – це аналіз внутрішнього середовища підприємства. Дана процедура відбувається в три етапи: 1) створення профілю ресурсів – описуються й оцінюються управлінські, маркетингові, фінансові, інформаційні, технологічні та інші ресурси як власного підприємства, так і підприємств-конкурентів; 2) визначення сильних та слабких сторін – створений профіль ресурсів зіставляється з вимогами ринку; 3) ідентифікація компетенцій – сильні та слабкі сторони підприємства порівнюються з аналогічними показниками основного конкурента <i>Показники</i> Рентабельність інвестицій в логістичну інфраструктуру. Показник прибутковості інвестиційної дії яльності підприємства в логістичну інфраструктуру $\frac{\sum ЧП}{\sum Ілі}$, де $\sum ЧП$ – сума чистого прибутку, $\sum Ілі$ – сума інвестицій в логістичні активи. Завантаженість потужностей логістичних об'єктів. Показник характеризує ефективність використання складських площ, транспорту, обладнання тощо. $\frac{ЗавП_{факт}}{ЗавП_{норм}} * 100,$ де $ЗавП_{факт}$ – фактичне завантаження потужностей, $ЗавП_{норм}$ – нормативне завантаження потужностей	Профіль ресурсів, сильні та слабкі сторони підприємства, специфічні компетенції
<i>Логістичні бізнес-процеси</i>		
<i>Підсистема постачання товарів</i>		
Надійність поставок	Надійність поставок – це здатність постачальника дотримуватися обумовлених договором термінів поставки в установлених межах. Надійність поставок визначається надійністю дотримання термінів виконання окремих видів робіт, які включає в себе процес поставки <i>Показники</i> Частка виконаних замовлень Зч (за кількістю або за загальною вартістю реалізованої продукції). Співвідношення кількості виконаних замовлень, які повністю відповідають кількісним та якісним характеристикам Зв, до загального кількості замовлень Зз $Зч = Зв / Зз$ Час поставки – період часу між надходженням замовлення в логістичну систему і отриманням споживачем товару (години, дні)	Задоволення потреб споживачів
Гнучкість поставок	Здатність постачальника враховувати особливі побажання клієнтів, наприклад, змінювати спосіб транспортування замовлення, тару, упаковку, терміни поставки або відмінити заявку на замовлення в цілому <i>Показники</i> Співвідношення частки товарів, що поставляється за певний період часу Пчз, до загальної кількості замовлень на той же період Пз $Гп = Пчз / Пз$ Безвідмовність поставок (Бп) Співвідношення частки замовлень, що виконані з визначеними часовими характеристиками Пчч, до загальної кількості замовлень на той же період Пз $Бп = Пчч / Пз$	Задоволення потреб споживачів, оптимізація системи управління запасами

<p>Частка витрат поставки товарів у логістичних витратах</p>	<p>Співвідношення логістичних витрат на поставку товарів до загальних логістичних витрат підприємства <i>Показники</i></p> $\frac{\sum BVP}{ВЛ_{заг}}$ <p>де $\sum BVP$ – сумарні витрати на поставку $ВЛ_{заг}$ – загальні логістичні витрати</p>	<p>Показник характеризує вагомість витрат, пов'язаних із поставкою матеріального потоку</p>
<i>Підсистема збуту (продажу) товарів</i>		
<p>Витрати на замовлення</p>	<p>Рівень витрат замовлення залежить від кількості річних замовлень, вартості одного замовлення та структури витрат замовлення. Приймаючи до уваги, що витрати замовлень відносяться лише до витрат складання замовлення і не відносяться до витрат закупівлі, їх можна поділити на постійну та змінну складову. Постійна складова – це витрати експлуатації інформаційних систем, що не залежать від кількості сформованих замовлень. До змінних витрат, що залежать від кількості замовлень, слід віднести витрати моніторингу запасів, опрацювання замовлень на поставку та розрахункових документів тощо. <i>Показники</i> З урахуванням цього витрати замовлень можна розрахувати за формулою:</p> $B_{зам} = B_{зам}^{пост} + n_{зам} \times B_{замін}$ <p>де $B_{зам}^{пост}$ – річна сума постійних витрат замовлень; $B_{замін}$ – змінні витрати одного замовлення та $n_{зам}$ – кількість замовлень на рік Зробивши нескладні перетворення, отримаємо залежність річних витрат замовлень ($B_{зам}$) від величини одного замовлення ($Зам_{опт}$), партії поставки:</p> $B_{зам} = B_{зам}^{пост} + n_{зам} \times B_{замін}$ $n_{зам} = \frac{\Pi_{р/рч}}{Зам_{опт}}$ <p>де ($Зам_{опт}$) – величина одного замовлення. Отже, витрати одного замовлення ($B_{зам}$) становитимуть:</p> $B_{зам} = B_{зам}^{пост} + \frac{P_{р/рч}}{Зам_{опт}} \times B_{замін}$	<p>Витрати замовлень, що викликані необхідністю формування замовлення з метою створення (поповнення) запасів товарів</p>
<p>Рентабельність каналів збуту (сегментів, клієнтів)</p>	<p>Рентабельність реалізації продукції через відповідний канал є часткою від ділення прибутку від реалізації продукції відповідного каналу на чистий дохід (виручку), отриманого через аналізований канал розподілу, помноженої на 100% <i>Показники</i></p> $\frac{\sum ВП}{\sum ВР}$ <p>де $\sum ВП$ – сума валового прибутку, $\sum ВР$ – сумарні витрати на реалізацію продукції</p>	<p>Показник характеризує вагомість витрат, пов'язаних із різними видами логістичної активності</p>
<p>Частка витрат збуту в логістичних витратах</p>	<p>Співвідношення логістичних витрат на збут (продаж) товарів до загальних логістичних витрат підприємства <i>Показники</i></p> $\frac{\sum BVP}{ВЛ_{заг}}$ <p>де $\sum BVP$ – сумарні витрати на збут (продаж) товарів, $ВЛ_{заг}$ – загальні логістичні витрати</p>	<p>Показник характеризує вагомість витрат, пов'язаних із збутом (продажем) товарів</p>
<i>Підсистема складування</i>		
<p>Визначення загальної площі складу</p>	<p><i>Показники</i></p> $S_{заг} = S_B + S_{доп} + S_{пр} + S_{км} + S_{рм} + S_{пе} + S_{ве}$ <p>де S_B – вантажна (корисна) площа, тобто площа, зайнята безпосередньо під зберіганням товарами (стелажками, штабелями та іншими пристосуваннями для зберігання товарів); $S_{доп}$ – допоміжна площа, тобто площа, зайнята проїздами й проходами; $S_{пр}$ – площа ділянки приймання; $S_{км}$ – площа ділянки комплектування; $S_{рм}$ – площа робочих місць, тобто площа в приміщеннях складів, відведена для обладнання робочих місць складських працівників; $S_{пе}$ – площа приймальної експедиції; $S_{ве}$ – площа відправної експедиції</p>	<p>Показник проектування площі складу</p>
<p>Коефіцієнт використання вантажного обсягу складу характеризує щільність і висоту укладання товару</p>	$K_{уго} = \frac{V_{пол}}{S_{об} * H}$ <p>де $V_{пол}$ – обсяг товару в упакуванні, що може бути покладений на даному обладнанні всій його висоті, м³; $S_{об}$ – площа, що займає проекція зовнішніх контурів несучого обладнання, м²; H – висота укладання вантажу, м</p>	<p>Технологічна сутність коефіцієнта полягає в тому, що обладнання, особливо стелажне, неможливо повністю заповнити</p>
<i>Логістичний контрольінг</i>		
<p>Частка логістичних витрат у структурі загальних витрат</p>	$\frac{\sum BVP}{ВЛ_{заг}}$ <p>де $\sum BVP$ – сумарні витрати на виробництво та реалізацію продукції; $ВЛ_{заг}$ – загальні логістичні витрати</p>	<p>Показник характеризує вагомість витрат, пов'язаних із різними видами логістичної активності</p>
<p>Коефіцієнт частки чистого прибутку $K_{чп}$, %</p>	<p>Відношення чистого прибутку $ЧП$ до загального обсягу реалізованої продукції P $K_{чп} = (ЧП/P) \times 100$</p>	<p>Ефективність діяльності</p>

Закінчення таблиці 1

Коефіцієнт частки логістичних витрат К _{лв} , %	Відношення загальної суми логістичних витрат ЛВ до загального обсягу реалізованої продукції Р або відношення загальної суми логістичних витрат ЛВ до загальної суми витрат логістичної системи В _{лс} $K_{лв} = (ЛВ/Р) \times 100$ $K_{лс} = (Влс/Р) \times 100$	Показник характеризує вагомість витрат, пов'язаних із різними видами логістичної активності
Логістичні витрати В _{лс} , грн.	Сума витрат, пов'язаних із виконанням логістичних операцій (транспортних Т, складських С, організацій замовлення Зор, інформаційно-комп'ютерної підтримки І, оплати праці ЗП _{рл}) $Влс = Т + С + Зор + І + ЗП_{рл}$	Показник характеризує вагомість витрат, пов'язаних із різними видами логістичної активності
Рівень рентабельності логістичних витрат РР $\frac{P}{Лс}$, %	Відношення обсягу реалізованої продукції Р до логістичних витрат В _{лс} або відношення чистого прибутку ЧП до логістичних витрат В _{лс} $PP_{\frac{P}{Лс}} = (P/Влс) \times 100$ $PP_{\frac{P}{Лс}} = (ЧП/Влс) \times 100$	Показник характеризує ефективність логістичної активності
Стратегічний контролінг	Складова частина аудиту, яка здійснює перевірку ефективності реалізованих стратегічних рішень і стратегії розвитку підприємства (збалансована система показників, «піраміда ефективності» тощо).	Оцінка якості розроблених логістичних стратегій
Внутрішній контролінг	Незалежна експертиза оцінки основних логістичних функцій, визначення стратегічного логістичного потенціалу покращання та реалізації запропонованих рішень	Звіт про внутрішній аудит

Джерело: систематизовано автором

коли попит стабільний або попит, який можна спрогнозувати в умовах визначеності. З іншого боку, динамічна стратегія найкраще працює в умовах, коли підприємство пропонує широкий асортимент товарів, при цьому попит різко змінюється, і передбачити його неможливо. Зрозуміло, ніякої єдиної кращої стратегії для підприємств торгівлі не існує. Проте є основні методичні підходи до її формування.

Таким чином, виходячи із вищезазначеного пропонуємо логістичну стратегію підприємства торгівлі розглядати як сукупність логістичних стратегічних рішень, що відповідають загальнокорпоративній (діловій) стратегії підприємства, яка охоплює реалізацію ефективних матеріальних, фінансових та інформаційних потоків та сприяє оптимізації бізнес-процесів у цілому.

При формуванні складу процесних показників корисним інструментом може стати використання моделі SCOR, яка містить перелік типових показників, що конкретизують на трьох рівнях деталізації ключових бізнес-процесів у ланцюзі поставки товарів. Наприклад, операційні дані, які слід збирати та аналізувати в ході формування логістичних бізнес-процесів в умовах невизначеності, більш деталізувати дані за функціональними областями ланцюга поставок товарів у SCOR-моделі, що передбачає розрахунок так званих діагностичних показників, практичним виразом якої є формування ключових показників ефективності (Key Performance Indicators – KPI), які є частиною системи збалансованих показників – Balanced Scorecard) [5].

У табл. 1 нами запропоновано методичні підходи до формування логістичної стратегії підприємства торгівлі в умовах динамічного середовища.

У загальному вигляді методичні рекомендації формування логістичної стратегії підприємства торгівлі можуть бути такими: провести логістичний аудит зовнішнього бізнес-середовища, в якому діє підприємство торгівлі, з метою виявлення фак-

торів впливу, що сприяють успішній діяльності; провести в ході внутрішнього аудиту аналіз стратегії вищого рівня з точки зору логістичної діяльності, що дозволяє врахувати контекст і задати загальні цілі, визначити її стратегічну зфокусованість і, можливо, сформулювати логістичну місію; розробити загальні характеристики системи товарообороту, що дозволяють забезпечувати кращу доставку необхідних товарів та надання певного рівня обслуговування; установити конкретні цілі, що показують, як можна реалізувати кожен логістичний вид діяльності. Внутрішній аудит демонструє, наскільки ефективні поточні логістичні бізнес-процеси, і виявляє ділянки, де потрібно внести корективи; реалізувати стратегію на практиці, задавши умови, в яких будуть прийматися рішення логістичного характеру на більш низьких рівнях; відслідковувати фактичні показники, постійно прагнути до вдосконалення в умовах динамічного розвитку середовища, реалізувати стратегічні цілі, забезпечувати отримання зворотного зв'язку.

Висновки. Таким чином, у рамках даного дослідження автором було запропоновано визначення терміну «логістична стратегія підприємства торгівлі», урахувавши всі бізнес-процеси, що виникають під час управління логістичною діяльністю. Визначено основні етапи розробки логістичної стратегії підприємства торгівлі. Установлено взаємозв'язок між визначенням завдання логістичної діяльності підприємства торгівлі з формуванням логістичної стратегії та формуванням бізнес-процесів. Систематизовано методологічні засади та практичний інструментарій оцінювання ключових показників логістичної діяльності підприємства торгівлі (KPI) при формуванні логістичної стратегії підприємства.

Перспективи подальших досліджень вбачаються в поглибленні вивчення прикладних аспектів стратегічного управління логістичною діяльністю підприємства торгівлі.

Список літератури:

1. Контролінг як інструмент управління підприємством / Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкін, Н.Г. Данилочкіна і др. ; под ред. Н.Г. Данилочкіної. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2001. – 540 с.
2. Манн Р. Контролінг для починаючих. Система управління прибылью : [монографія] / Р. Манн, Е. Майер ; пер. с нем. Ю.Г. Жукова ; под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.В. Ивашкевича ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
3. Кіндрацька Л. Управлінський облік та контролінг у системі управління банком / Л. Кіндрацька // Вісник НБУ. – 2001. – № 8. – С. 20–24.

4. Поліщук Н.В. Логістика і контролінг як інтегровані функції менеджменту / Н.В. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9910/1/61.pdf>.
5. Крикавський Є.В. Ланцюг поставок – EX ADVERSO традиційного підприємства / Є.В. Крикавський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?....

Ильченко Н. Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Резюме

Исследованы основные подходы к формированию логистической стратегии предприятия торговли. Предложены этапы разработки логистической стратегии предприятия торговли, учитывая логистические бизнес-процессы. Определены методологические подходы к определению ключевых показателей оценки логистической деятельности предприятия торговли в условиях динамичной среды.

Ключевые слова: логистическая стратегия, этапы формирования логистической стратегии, логистический контролинг, KPI, SCOR, SWOT-анализ, PEST-анализ.

Pchenko N. B.

Kyiv National University of Trade and Economics

CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMATION THE LOGISTICS STRATEGY OF TRADE ENTERPRISE

Summary

In the article are researched the main approaches to the formation of logistics strategy of the trade enterprise. We proposed directions for the development of logistics strategy of the trade enterprise considering the logistics business of processes. We have developed methodological approaches to the definition of key performance indicators to assess of logistics strategy of the trade enterprise

Keywords: logistics strategy, stages of formation of sourcing, logistics controlling, KPI, SCOR, SWOT-analyze, PEST-analyze.

УДК 338:439

Колодяжна І. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК УМОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Проаналізовано інноваційну діяльність підприємств харчової промисловості. Також проведено оцінку рівня їхньої інноваційності та здатності до оновлення основних засобів в умовах невизначеності після кризового періоду. Було оцінено можливості галузі до трансформаційних змін на основі інноваційно-інвестиційного підходу та обґрунтовано необхідність створення умов, що сприяють розвитку інноваційних процесів у галузі.

Ключові слова: інвестування, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, трансформаційні зміни, харчова промисловість.

Постановка проблеми. Однією з найбільш значущих проблем сучасного етапу розвитку української економіки і суспільства є проблема продовольчої безпеки і забезпечення населення продовольчими продуктами. Об'єктивна необхідність насичення продовольчого ринку продукцією українського виробництва припускає ефективне функціонування підприємств харчової промисловості, тому що від об'єму виробництва продуктів харчування, їхньої якості та ціни залежать не тільки рівень життя населення, але й розвиток економіки в цілому.

Відповідно, необхідний новий підхід до забезпечення розвитку підприємств харчової промисловості в умовах зрілих ринкових відносин і зростаючої конкуренції на внутрішньому продовольчому

ринку, заснований на використанні не тільки традиційних ресурсів, але й насамперед технологічних та організаційних інновацій. Поставлене завдання вимагає вирішення ряду нових проблем теоретичного і практичного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних питань організації та управління інноваціями на підприємствах присвячено значну кількість наукових праць. Значний внесок у розвиток теорії інновацій здійснили такі відомі українські вчені, як В. Александрова, З. Варналій, М. Денисенко, В. Геєць, А. Заїнчковський, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, Д. Крисанов, В. Ландик, О. Лапко, В. Россоха, А. Сухоуков, Л. Федулова, А. Юзефович та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний обсяг наукових робіт, окремі аспекти цієї теми потребують подальших досліджень. Це стосується концепції розвитку управління інноваціями на підприємствах харчової промисловості в умовах поглиблення конкуренції, обмежених фінансових ресурсів та зростаючого ступеня ризику та невизначеності. Можна констатувати, що багато аспектів управління розвитком підприємства на основі інноваційної діяльності з урахуванням галузевих особливостей вимагають подальшого поглибленого дослідження і наукового опрацювання.

Мета статті полягає у здійсненні оцінки реальних та потенційних можливостей галузі до трансформаційних змін у інноваційній діяльності, обґрунтуванні заходів модернізації харчової промисловості та забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства харчової промисловості, не завжди сприяють їхньому розвитку і зростанню конкурентоспроможності. Фінансова нестабільність, низький технічний рівень і високий знос технологічного устаткування, незабезпечення законодавчих гарантій прав власності та реалізації контрактів, порівняно низький рівень менеджменту підприємств, високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку, інфляція витрат – усе це вимагає перегляду підходів до формування системи ресурсного забезпечення розвитку підприємств харчової промисловості.

Хоча останніми роками необхідність переходу на інноваційний шлях розвитку не викликає сумнівів, проте результати залишають бажати кращого. Так, за період ринкових реформ питома вага інноваційно активних організацій харчової промисловості в 2014 р. склала 9,5%, а питома вага витрат на технологічні інновації в загальному об'ємі відвантажених товарів, виконаних робіт, послуг склала для цих же організацій 0,5%. На світовому ринку високотехнологічної продукції Україна займає не більше 0,2%. Найбільш яскраво дані проблеми проявляються у видах економічної діяльності, орієнтованих на кінцевого споживача, до яких слід віднести і діяльність по виробництву харчової продукції [3, с. 90–94].

Проблему вітчизняного виробництва продовольства необхідно вирішувати в комплексі з економічними і соціальними питаннями в цілому по народному господарству України. Забезпечення вітчизняним продовольством менш ніж на 80% представляє загрозу національній безпеці, незалежності держави. У «Стратегії національної безпеки України» до головних напрямів забезпечення національної безпеки в середньостроковій перспективі віднесено забезпечення продовольчої безпеки і стимулювання підвищення технологічного рівня української економіки, розвитку національної інноваційної системи і інноваційної активності підприємств [1, с. 14–15].

Необхідність нових інноваційних підходів до розвитку підприємств із виробництва продуктів харчування обумовлена: посиленням внутрігалузевої конкуренції, виникненням певної конкуренції з товарами-замінниками, зростанням і зміною структури споживчого попиту, тиском із боку виробників сировини, низьким рівнем новизни товарів та ін.

Як об'єктивні чинники можна прийняти те, що знос основних виробничих фондів складає більше

50%, а по окремих підгалузях і підприємствах – до 70%. Засобів, які залишаються у розпорядженні підприємств, недостатньо для проведення реконструкції і технологічного переозброєння, унаслідок чого коефіцієнт оновлення основних фондів складає всього біля 1% (при нормі 8–10%).

Останніми роками в харчову промисловість притягувалися вкрай обмежені інвестиційні ресурси. Об'єм капітальних вкладень за всіма джерелами фінансування значно знизився. Традиційна відсталість харчової промисловості, а також нерозвиненість ринкової інфраструктури зробили вітчизняну продукцію агропромислового комплексу неконкурентоспроможною. Усе це визначає необхідність розробки системи інноваційного забезпечення діяльності й розвитку підприємств харчової промисловості.

На рівні підприємств харчової промисловості проблема управління інноваційною діяльністю як основою їхнього стратегічного розвитку, використання інновацій у технологічній та організаційній сферах залишається недостатньо опрацьованою як у теоретично-методологічному, так і в практичному плані в умовах необхідності подолання наслідків кризи і посткризового розвитку.

За даними офіційної статистики, у 2011–2012 рр. обсяг реалізованої продукції харчової промисловості склав близько 17% від обсягу реалізованої продукції переробної промисловості, а в 2013–2014 рр. – майже 24%. Але це збільшення відбулося не лише за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції харчової промисловості, а й за рахунок зменшення загального обсягу реалізованої продукції переробної промисловості. Протягом останніх трьох років обсяг реалізованої продукції харчової промисловості лише збільшувався і в 2014 р. зріс на 24% порівняно з 2013 р. і на 26,5% порівняно з 2012 р. [2, с. 307].

У 2014 р. близько половини в обсязі реалізованої харчової продукції становлять виробництво напоїв і виробництво інших харчових продуктів, майже однакові частки займають м'ясна та молочна галузі. Найменшим є вклад рибної, борошно-круп'яномельної галузі, виробництва кормів для тварин, переробки й консервування.

У питаннях забезпечення продовольчої безпеки важливу роль відіграє не тільки виробництво самих харчових продуктів, не менш важливим є виробництво сучасного харчового устаткування, без якого не можливі ані випуск нових видів продукції, ані застосування нових технологій. На сьогоднішній день харчового машинобудування в Україні практично не існує, а устаткування поставляється з-за кордону, в основному з Китаю, Німеччини, Франції, Австрії, Фінляндії. Відсутність вітчизняних виробництв сучасного устаткування для харчової промисловості привело до того, що харчові підприємства, охочі придати дороге устаткування, не змогли це зробити повною мірою. Деяким компаніям і зовсім довелося відмовитися від закупівель після настання економічної кризи через збільшення курсу європейської валюти.

Інноваційна діяльність на підприємствах, особливо харчових, вимагає якісно нового підходу. Вона повинна бути не одиничним актом удосконалення якого-небудь нововведення, а стратегічно орієнтованою системою заходів щодо розробки, упровадження, освоєння, виробництва, комерціалізації й аналізу ефективності інновацій.

Відповідно, інноваційний розвиток розглядається нами як процес реалізації на підприємствах

системи заходів, що забезпечують їм рух до поставленої мети, яка не суперечить цілям стабілізації їхньої економічної діяльності, шляхом пріоритетного використання інноваційних переваг і розширеного відтворення останніх із метою отримання і постачання на ринок удосконаленої та нової продукції (робіт, послуг), що має попит, із прийнятими для ринку витратами на її виготовлення, реалізацію і післяпродажне обслуговування і який вирішує завдання підвищення якості життя.

Виходячи з того, що інноваційна діяльність є основним бізнес-процесом, який забезпечує інноваційний розвиток підприємства, інноваційну діяльність можна трактувати як процес створення, освоєння, розповсюдження і використання інновації, направлений на гармонізацію фінансово-економічних, технологічних, екологічних і соціальних цілей діяльності підприємства в їхній системній зв'язаності. З урахуванням результатів узагальнення різних точок зору на розуміння змісту категорії «інновації» і можливостей подальшого використання її для забезпечення інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості було визначено місце інновацій у системі реалізації Програми економічних реформ України (рис. 1).

Існуючі проблеми переходу харчової промисловості на інноваційний шлях розвитку пов'язані не лише з недосконалістю організаційно-економічного механізму, який не створює достатньо стимулів для інновацій, а й низькою загальними чинників.

По-перше, в умовах економічної нестабільності домінують короткострокові пріоритети. Підприємці орієнтуються на швидку окупність бізнесу з мінімальним ризиком, тоді як упровадження інновацій є ризикованим, потребує більш значних коштів, а ефект від їхнього впровадження віддалений у часі.

По-друге, значна частка підприємств харчової промисловості не повністю позбавились наслідків економічної кризи, мають низьку рентабельність виробництва і не накопичили коштів для здійснення техніко-технологічного оновлення виробництва. Особливо це стосується малих та середніх підприємств, які самостійно, без державної підтримки не спроможні розгорнути повномасштабний інноваційний процес.

По-третьє, дешева робоча сила не заохочує підприємців модернізувати виробництво.

По-четверте, швидка олігополізація ринків продовольчих товарів, яка відбувається сьогодні, також не сприяє впровадженню інновацій.

По-п'яте, існують значні недоліки в системі освіти. Матеріально-технічне забезпечення навчальних закладів та їхній кадровий склад не дозволяють готувати якісний інженерно-технічний персонал, який був би здатний працювати на сучасному прогресивному обладнанні та впроваджувати новітні технології, у тому числі у сфері контролю якості та безпечності продукції [3, с. 90–94].

Водночас сьогодні в умовах зростаючої конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках продовольчих товарів, прискорення перебігу інфляційних процесів, постійного зростання вартості енергоносіїв, дефіциту кваліфікованої робочої сили саме інновації стають голо-

вним і необхідним чинником забезпечення конкурентних переваг для харчових підприємств і галузі в цілому. До того ж в умовах відкритості внутрішнього ринку (на вимогу СОТ зняті практично всі бар'єри для імпорту в Україну продовольчих товарів) вітчизняним споживачам пропонується широкий асортимент продовольчих товарів і видів продукції, що швидко змінюється за змістом і упаковкою. Без розвинутого власного інноваційного потенціалу вітчизняні виробники не здатні задовольнити сучасні вимоги ринку та конкурувати з більш інноваційно озброєними конкурентами. Отже, постійне вдосконалення обладнання та технологій і впровадження інновацій є необхідною умовою становлення високоефективної, конкурентоздатної на внутрішньому і світовому ринках харчової промисловості України.

Інноваційна діяльність у харчовій промисловості здійснюється в різноманітних формах та різних напрямках, головними з яких сьогодні визнано:

- розвиток та вдосконалення біотехнологій переробки сільськогосподарської сировини, створення нових видів продуктів загального та спеціального призначення, застосування ферментних препаратів та біологічно активних речовин;
- удосконалення системи зберігання продовольства на всьому шляху пересування сировини і готової продукції – від поля або ферми до споживача, застосування сучасних технологій і обладнання, забезпечення максимального зберігання харчової якості та зниження втрат біологічної цінності продуктів, унеможливлення бактеріального, хімічного і фізичного забруднення;
- виробництво повноцінних продуктів харчування і високоякісних кормів для тваринництва з побічної сировини та відходів харчової промисловості;
- розробка технологій виробництва якісно нових харчових продуктів із направлено зміненим хімічним складом відповідно до потреб організму людини;

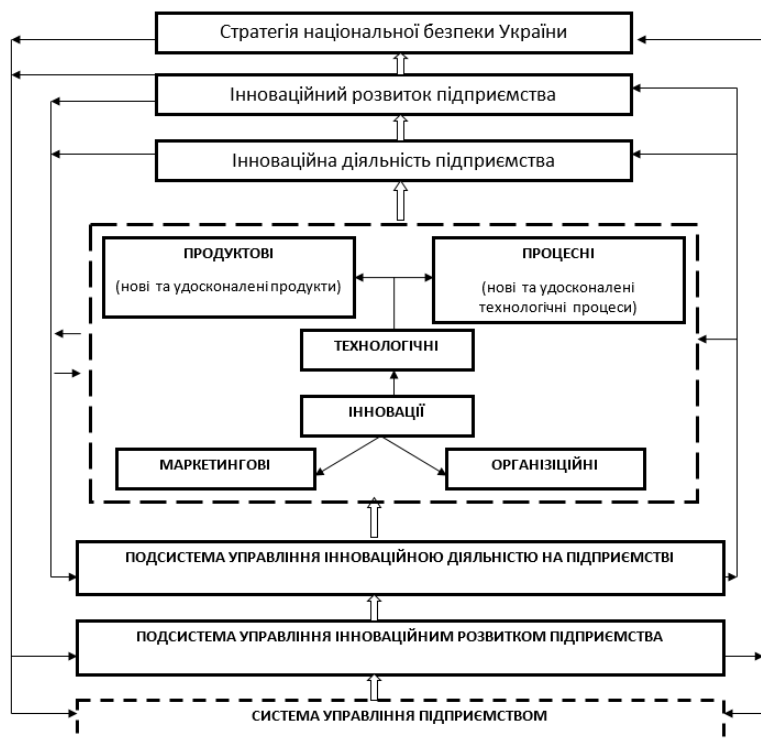


Рис. 1. Місце інновацій у системі реалізації Програми економічних реформ України

• формування вдосконаленої нормативно-методичної бази державного нагляду за якістю і безпекою харчових продуктів і продовольчої сировини, контролю над виробництвом, закупками, поставками, транспортуванням, збереженням і реалізацією продукції, а також для створення умов для виробництва харчових продуктів гарантованої якості;

• розробка сучасної інструментальної й аналітичної бази для контролю безпеки продовольчої сировини та харчових продуктів [4, с. 36–39].

Управління інноваційним розвитком галузі потребує узгодженої політики держави, бізнесу та науки. Держава повинна підтримувати інноваційно-активні підприємства, забезпечувати еквівалентність конкурентних умов із зарубіжними виробниками продовольчих товарів, сприяти залученню інвестицій у впровадження вітчизняних передових технологій та адаптації іноземних технологічних інновацій до вітчизняних умов.

Вплив глобалізаційних процесів, зростаюча відкритість вітчизняної економіки надають нові можливості для широкого залучення ресурсів, у тому числі інвестиційних. Досить динамічний і сталий процес нарощування виробництва в харчовій промисловості та зростання обсягів іноземного інвестування відбувався завдяки безпосередньому виходу на вітчизняний ринок ряду крупних іноземних компаній, які інтенсифікували процеси концентрації підприємств галузі через злиття та поглинання.

Іноземне інвестування як один з основних засобів інтеграції харчової промисловості у світове господарство забезпечує не тільки передачу капіталу, але й технологій, управлінського досвіду, навичок інновацій, чим сприяє розвитку галузі та просуванню вітчизняної продукції на зовнішні ринки.

Вступ до СОТ відкрив перед харчовою промисловістю нові можливості (доступ на зовнішні продовольчі ринки країн – членів СОТ, диверсифіка-

ція торговельних потоків і більш повна реалізація зовнішньоекономічного потенціалу галузі; збільшення прямих іноземних інвестицій у галузь; підвищення якості вітчизняної продукції через підвищення конкуренції на ринку), однак несе певні ризики і загрози (спад виробництва в цукровій та м'ясо-молочній галузях через імпорту дешевої продукції; погіршення фінансових результатів окремих вітчизняних підприємств унаслідок посилення на внутрішньому ринку конкуренції між вітчизняною та імпортованою продукцією; можливе банкрутство малих підприємств харчової промисловості через нестачу внутрішніх коштів на відтворення виробництва та ін.). Крім того, уповільнення світової економічної динаміки та світова продовольча криза можуть визвати скорочення попиту на продукцію вітчизняної харчової промисловості.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної харчової промисловості та конкурентоздатності її продукції є основним засобом максимізувати позитивні ефекти і мінімізувати загрози та ризики, пов'язані із зовнішньоторговельною лібералізацією. Слід також урахувати той факт, що загострення конкуренції актуалізуватиме потребу в модернізації виробництва та підвищенні якості готової продукції і в як найскорішій реалізації інноваційної моделі розвитку галузі.

Висновки. Таким чином, підвищення ефективності діяльності підприємства обумовлює необхідність забезпечення інноваційного шляху її розвитку, що характеризується такими особливостями, як технологічні переобладнання і структурна перебудова виробництва, збільшення експортного потенціалу за рахунок наукомістких галузей виробництва, зменшення залежності країни від імпорту, необхідність інноваційної спрямованості функціонування підприємств харчової промисловості в контексті загального посилення інноваційних процесів в економіці.

Список літератури:

1. Указ Президента України від 6 травня 2015 р. № 105 (у редакції Указу Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015) Стратегія національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
2. Державна служба статистики України-2015. Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-грудень 2014 року та індекс обороту (реалізації) в Україні. – Київ, 2015. – 307 с.
3. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : [монографія] / П.М. Купчак ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – С. 90–94.
4. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні пріоритети / З. Варналій // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 36–39.
5. Україна у цифрах у 2013 р.: Статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка ; Держ. ком. статистики України. – К. : Консультант, 2013. – 110 с.

Колодяжная И. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Резюме

Проанализирована инновационная деятельность предприятий пищевой промышленности. Проведена оценка уровня их инновационности и способности к обновлению основных средств в условиях неопределенности посткризисного периода. Оценены возможности трансформационных изменений отрасли на основе инновационно-инвестиционного подхода и обоснована необходимость создания условий, способствующих развитию инновационных процессов в отрасли.

Ключевые слова: инвестирование, инновационная деятельность, инновационные процессы, трансформационные изменения, пищевая промышленность.

Kolodyazhnaya I. V.

Donetsk National University of Economy and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

INNOVATIVE APPROACHES TO THE FOOD INDUSTRY ENTERPRISES DEVELOPMENT AS A PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

Summary

The article analyzes the innovative activity of food industry enterprises. It's also assessed of their innovativeness level and the ability to update fixed assets under conditions of uncertainty post-crisis period. Were evaluated the opportunities of the industry to transformational change on the basis of innovative-investment approach and the necessity of creating conditions conducive of innovative processes development in the industry.

Keywords: investment, innovative activity, innovative processes, transformational change, food production.

УДК 330.4

Кузьміна О. В.

Приазовський державний технічний університет

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ ЇХНЬОЇ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ

Розглянуто теоретичні аспекти характерних рис розвитку на макрорівні. Установлено сутність процесу збалансованого розвитку економіки як системи, що продукує організаційну синергію. Здійснено комплексний аналіз розвитку економіки України та окреслено місце промисловості в реальному секторі економіки. Проведено структурну оцінку стану промисловості. Визначено тенденції розвитку промисловості у розрізі інвестиційного потенціалу. Указано на основні причини, що обумовлюють зазначений стан вітчизняної промисловості, та надано пропозиції щодо збалансованого розвитку.

Ключові слова: аналіз, промислове підприємство, промисловість, розвиток, збалансованість, капітальні інвестиції.

Постановка проблеми. Промисловий сектор відіграє ключову роль в економіці України, і показники його діяльності є ключовим фактором соціально-економічного розвитку. Глибоке розуміння структури і тенденцій у промисловому секторі має важливе значення для провідних фахівців з економіки та політиків, оскільки цей сектор має надзвичайний вплив на загальний стан здоров'я української економіки, у тому числі на її експортний потенціал. У таких умовах очевидною стає необхідність системних досліджень усього комплексу проблем промислового сектору економіки України та визначення шляхів подальшого розвитку в контексті збалансованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних економічних умовах функціонування промислових підприємств зростає роль аналізу факторів впливу на ефективність їхньої діяльності. Основні методологічні підходи до вивчення даної проблеми висвітлено в роботах Н.В. Афанасєва, О.В. Раєвної, В.О. Василенко, В.С. Пономаренко, М.О. Кизима, О.І. Пушкаря, І.О. Богатирьова, І.В. Кононенко та ін. Ученими аналізуються причини, що впливають на розвиток промислової галузі та її фінансовий результат. Дослідження проблем та тенденцій розвитку економіки України знайшли своє відображення в працях В. Ляшенко [1], А. Корицова [2], Л. Мельника [3], Н.В. Тарасової, Л.П. Клименко, В.М. Ємельянова [4], Л.І. Федулової [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження динаміки економічного стану та перспектив збалансованого розвитку промисловості України залишається дискусійним серед сучасних науковців. Незважаючи на значний науковий доробок, дане

питання потребує більш детального дослідження та висвітлення не вирішених досі проблем, які гальмують збалансований розвиток промислової галузі України.

Мета статті полягає в виявленні основних характеристик розвитку економіки з позиції збалансованості, проведенні структурного аналізу розвитку економіки загалом та промисловості окремо, виявленні проблем і перспектив збалансованого розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток є важливою передумовою ефективності функціонування вітчизняних підприємств, суттєвою перевагою в конкурентній боротьбі та запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних й соціальних процесів. Розвиток розглядається науковцями з різних аспектів.

Розвиток як процес змін відбувається під впливом реалізації політики певної світоглядної спрямованості. На макрорівні він проявляється в структурних змінах у господарському комплексі країни, зміні структури та функцій інституційного середовища, підходів до використання ресурсів тощо. Розвиток як процес зростання характеризується збільшенням кількісних параметрів об'єкта. На макрорівні це проявляється у збільшенні результативності виробничих процесів, зростанні обсягів ВВП, підвищенні рівня доходів на душу населення тощо. При цьому, як справедливо зауважує В. Винокуров, доцільно говорити про якість зростання, яке відображає ступінь утилення ресурсів у результаті діяльності, а також структуру ресурсів і способи їхнього комбінування і залежить від якості управління на всіх рівнях управлінської ієрархії [6].

Згідно з офіційними документами, збалансований розвиток розглядається як такий розвиток країн і регіонів, коли економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства відбуваються в межах, які визначаються здатністю екосистем відновлюватися, поглинати забруднення і підтримувати життєдіяльність теперішніх і майбутніх поколінь. Системоутворюючим принципом збалансованого розвитку є принцип цілісності, який наголошує на необхідності цілісного комплексного підходу до вирішення екологічних, соціальних і економічних проблем [7]. Вищенаведене дає підстави розглядати збалансований (сталий) розвиток України як процес закономірних змін стану соціально-економічних систем, у ході яких формується оптимальне співвідношення між окремими складовими цієї системи, тобто здатність ефективно протистояти зовнішнім загрозам, використовувати нові можливості для зростання. Однак це відбувається тільки за умови взаємовигідної співпраці всіх елементів системи, яка продукує організаційну синергію.

Із метою виявлення причин, які впливають на збалансований розвиток промислових підприємств, проведемо структурний аналіз економічних показників. Спочатку проаналізуємо основні макроекономічні показники розвитку економіки України за 2010–2014 рр. (табл. 1).

З'ясувалося, що стан вітчизняної економіки як макросистеми характеризується розбалансованістю всіх її складових підсистем. За аналізований період спостерігалось стрімке падіння обсягів виробництва всіх основних видів економічної діяльності (крім сільського господарства). Відбувалося зростання інфляційного тиску на економіку, що супроводжувалося падінням реальних доходів населення та, відповідно, зниженням його купівельної спроможності.

Установлено, що основними цілями розвитку кожної країни є приріст ВВП на душу населення, науково-технічний розвиток, підвищення рівня життя та соціальних стандартів. За розрахунками, реальний ВВП у період 2010–2014 рр. знизився за підсумками 2014 року на 6,8%, а номінальний ВВП у звітному періоді дорівнював 1 566,7 млрд. грн. і порівняно з 2013 р. збільшився на 6,9%.

Після дворічної тенденції утримання споживчої інфляції на низькому рівні в 2014 р. відбувся стрімкий розвиток інфляційних процесів, що супроводжував початок економічних реформ. За підсумками 2014 р. споживчі ціни зросли на 24,9% унаслідок девальвації гривні, підвищення адміністративно регульованих цін і стрімкого зростання інфляційних очікувань. У 2014 р. відбулося зростання індексу цін виробників, яке

за підсумком року становило 31,8%. Даний показник різко збільшився відносно 2013 р. на 30,1, тоді як реальна заробітна плата впала до позначки від'ємного показника 6,5 (рис. 1).

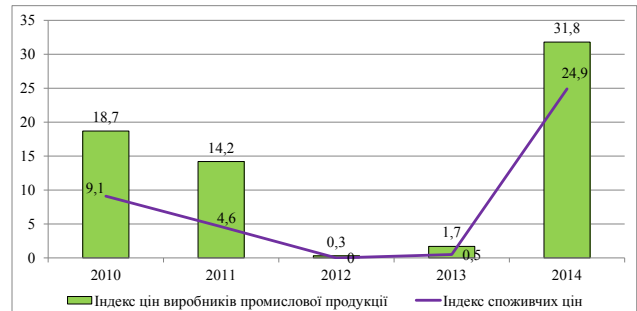


Рис. 1. Динаміка зміни індексів споживчих цін та цін виробників промислової продукції в Україні за 2010–2014 рр., %

Джерело: складено автором

Промисловість складає велику частку в загальному обсязі виробництва, у середньому до 37%. Складні умови, в яких опинився промисловий комплекс України у 2014 р., стали наслідками поєднання світової фінансової кризи та внутрішніх проблем у зв'язку з воєнними діями на сході країни. Водночас високий урожай зернових, зібраний аграріями в звітному році, та лібералізація умов доступу вітчизняних товарів на ринки ЄС мали позитивний вплив на економіку країни (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка темпів зростання промислової та сільськогосподарської продукції за 2010–2014 рр., %

Джерело: складено автором за [9]

Результати аналізу доводять, що підтримували економічну активність в Україні в 2014 р. високі показники аграрного сектору. Сприятливі погодні умови вирощування та збирання зернових куль-

Основні макроекономічні показники України [8]

Таблиця 1

Показники	Темпи приросту (зниження), %				
	2010	2011	2012	2013	2014
Номінальний ВВП (у фактичних цінах), млрд. грн.	1 082,6	1 302,1	1 411,2	1 465,2*	1 566,7
Реальний ВВП (у постійних цінах 2007 р.)	4,1	5,2	0,3	0,0*	-6,8
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)	9,4	4,6	-0,2	0,5	24,9
Індекс цін виробників промислової продукції (до грудня попереднього року)	18,7	14,2	0,3	1,8	31,8
Рівень безробіття населення працездатного віку за методологією МОП, %	8,8	8,6	8,1	7,7	9,7
Реальна заробітна плата	10,2	8,7	14,4	8,2	-6,5

*Макроекономічні показники за 2014 р. і окремі дані за 2013 р. надано без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь

тур у цьому році забезпечили збільшення їхньої врожайності. Як результат, за рік було зібрано 63,9 млн. т зернових культур, що на 2,5% перевищило рекордний урожай 2013 р. Збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва за 2014 р. становило 2,8%.

У промисловості, навпаки, відбулося руйнування виробничих потужностей й транспортної інфраструктури, що призвело до падіння обсягів промислового виробництва за останній рік на 10,1% (рис. 3). Аналіз показав, що найбільші показники обсягів реалізації припадають на переробну промисловість та постачання електроенергії. У переробній промисловості виділяються виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів і металургійне виробництво. І, навпаки, у машинобудуванні у 2014 р. відбулося падіння даного показника.

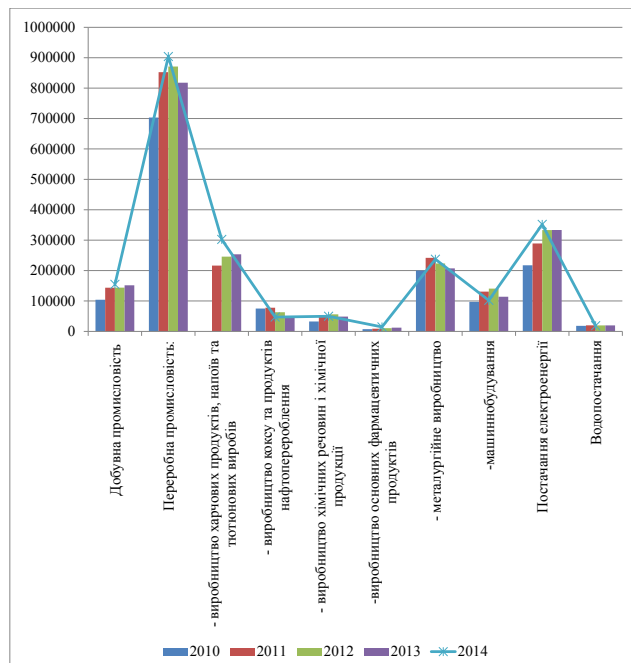


Рис. 3. Динаміка зміни обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) в Україні за видами економічної діяльності в 2010–2014 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за [10]

Погіршення процесів реалізації промислової продукції в 2010–2014 рр. супроводжується падінням фінансових результатів їхньої діяльності (табл. 2).

Таблиця 2
Фінансовий результат промисловості України за 2010–2014 рр.

Роки	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств
2010	50070,6	57,0	38475,9	43,0
2011	82204,1	60,8	50242,5	39,2
2012	67565,4	60,7	64973,0	39,3
2013	64470,8	62,3	68651,9	37,7
2014	59910,7	62,4	238641,6	37,6

Джерело: складено автором за [11]

У ході аналізу встановлено, що кількість підприємств, отримавших прибуток, зростає впродовж аналізованого періоду, а кількість збиткових – скорочується. Проте за вартісним виміром відбуваються процеси суттєвого скорочення прибутку підприємств промислового сектору (рис. 4).

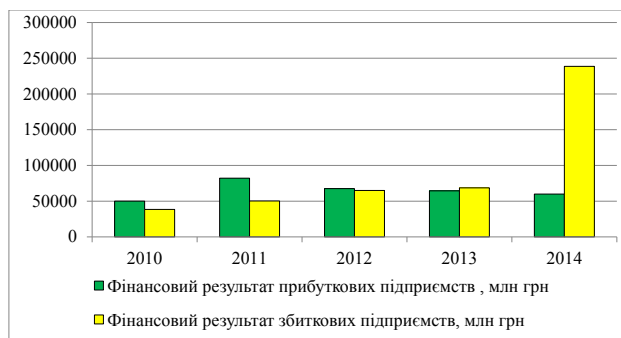


Рис. 4. Динаміка змін фінансового результату прибуткових та збиткових промислових підприємств України за 2010–2014 рр., млн грн

Джерело: складено автором

Упродовж 2010–2012 рр. фінансовий результат прибуткових промислових підприємств перевищував рівень збиткових. І навпаки, у період 2013–2014 рр. рівень збитку промислових підприємств стрімко зростає. Так, у 2014 р. фінансовий результат збиткових підприємств перевищив прибуток на 178 730,9 млн. грн., а відносно 2013 р. збитки в 2014 р. збільшились на 169 989,7 млн. грн. Детальний опис розподілу чистого прибутку (збитку) підприємств України за видами промислової діяльності за аналізований період наведено на рис. 5.

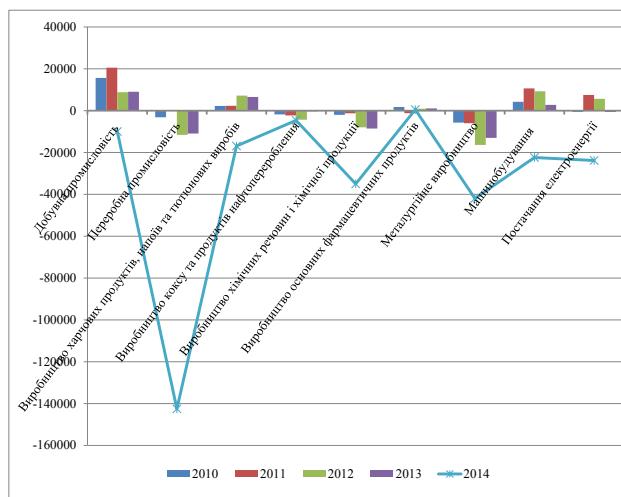


Рис. 5. Динаміка змін чистого прибутку (збитку) підприємств України за видом промислової діяльності за 2010–2014 рр., млн грн

Джерело: складено автором за [11]

Аналіз доводить, що на кінець 2014 р. майже всі підприємства перебувають у збитковому стані (крім виробництва фармацевтичних продуктів). Так, зростання збитків у 2014 р. відносно 2013 р. відбувалося в наступних підприємствах промислового сектору економіки України:

- 1) добувна промисловість – на 18 990,0 млн. грн.;
- 2) переробна промисловість, зокрема: металургійне виробництво – на 28 926,5 млн. грн.; вироб-

ництво коксу та продуктів нафтопереробки – на 4 355,1 млн. грн.; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – на 26 467,6 млн. грн.;

3) постачання електроенергії – на 23 211,4 млн. грн.

Рентабельність підприємств є одним із найвагоміших показників оцінювання ефективності функціонування підприємств будь-якої сфери діяльності. Із метою оцінювання рівня прибутковості підприємств промисловості наведемо динаміку показника рентабельності операційної діяльності (рис. 6).

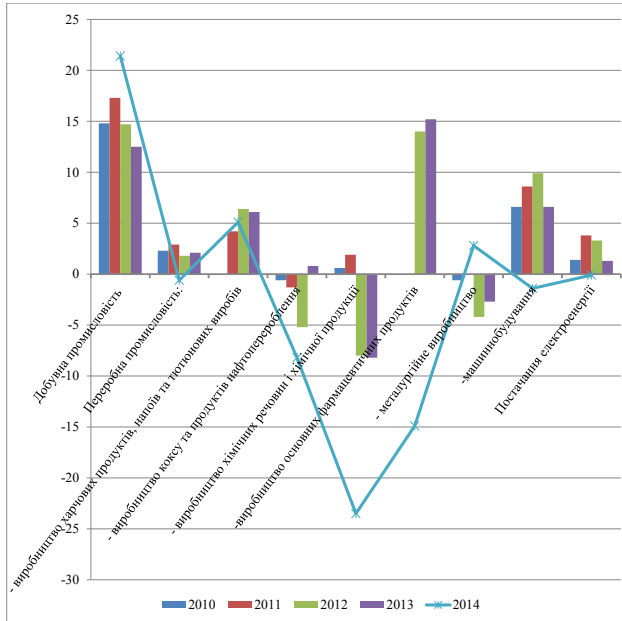


Рис. 6. Динаміка зміни рентабельності операційної діяльності підприємств України за видами промислової діяльності за 2010–2014 рр., %

Джерело: складено автором за [12]

Здатність до інвестування визначається передусім фінансовими можливостями суб'єктів господарювання, а вони різко погіршилися через зниження обсягу реалізації промислової продукції і падіння валового внутрішнього продукту. Це

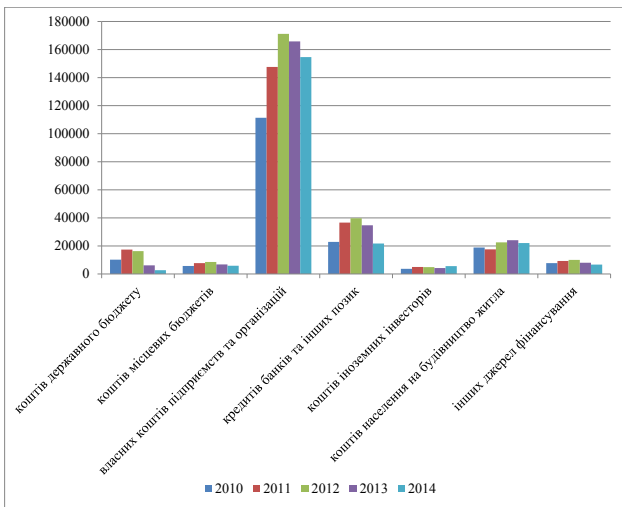


Рис. 7. Динаміка змін капітальних інвестицій промислових підприємств України за джерелами фінансування за 2010–2014 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за [12]

порушило приток інвестиційного капіталу в нашу країну. Проаналізуємо динаміку капітальних інвестицій у діяльність промислових підприємств України за джерелами фінансування за 2010–2014 рр. (рис. 7). Установлено, що держава та її фінансовий ринок не в змозі забезпечити промисловість необхідним обсягом фінансових ресурсів, їхній обсяг поступово скоротився за аналізований період, тому підприємства самостійно вирішують свої фінансові проблеми.

Із метою виявлення рівня інвестиційної привабливості проаналізуємо рух капітальних інвестицій промислових підприємств України за видами промислової діяльності за 2010–2014 рр. (рис. 8).

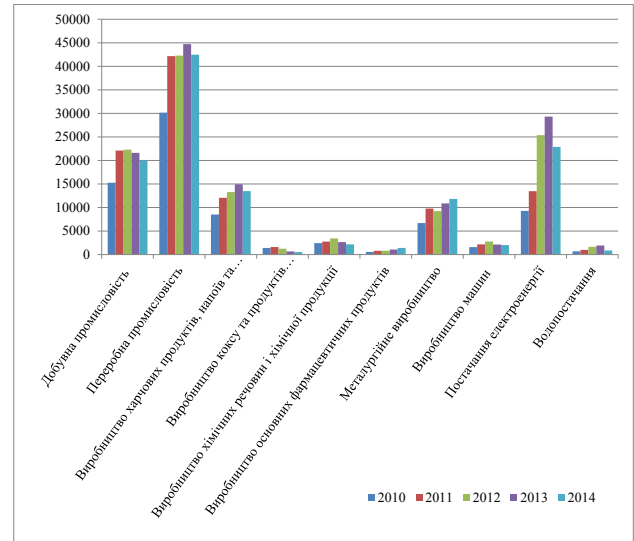


Рис. 8. Динаміка змін капітальних інвестицій промислових підприємств України за видами промислової діяльності за 2010–2014 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за [12]

Із рис. 7 видно, що капітальні інвестиції в секторі промисловості економіки України різко скоротились у 2014 р. (із 97 574,1 млн. грн. у 2013 р. до 86 242 млн. грн. у 2014 р.). Проте у 2014 р. тільки металургійна промисловість продовжувала отримувати капітальні інвестиції з метою поліпшення діяльності (із 10 875 млн. грн. у 2013 р. до 11 833,6 млн. грн. у 2014 р., що на 958,6 млн. більше). Такий стан спровокував значне падіння індексу обсягів промислової продукції в Україні з 100,3% у 2013 р. до 74,3% у 2014 р.

Висновки. Таким чином, погіршення економічних й соціальних процесів характеризується незадовільним станом макроекономічних показників економіки України та окремо промисловості. Проведений аналіз засвідчує, що промислові підприємства України функціонують у нестабільному економічному середовищі внаслідок воєнних подій на східних теренах нашої країни. Це підтверджується зростаючим рівнем збиткових підприємств, зниженням індексу промисловості, обсягу реалізованої продукції та рентабельності, а також спадом інвестиційної активності.

Результати досліджень доводять, що стабільність діяльності промислових підприємств України порушена з позиції їхньої збалансованості. У процесі виявлення дестабілізуючих факторів визначаються такі: зменшення обсягів іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту); зростання відпускних цін на продукцію промисловості;

уповільнення темпів зменшення кількості працівників на промислових підприємствах; зниження впливу таких стримуючих виробничих чинників, як фінансові обмеження та недостатній попит; розрив виробничих міжрегіональних зв'язків через воєнне протистояння на сході країни. Є очевидним наступний висновок: скорочення основних показників діяльності погіршило конкурентоспроможність вітчизняної промисловості, оскільки, за оцінками експертів, у глобальній економічній кризі економіка України втратила найбільше.

Наявність негативних тенденцій розвитку промисловості в Україні змушує вітчизняні підприємства самостійно вирішувати свої проблеми. Керівники підприємств із метою виходу на нові ніші світового ринку приймають кардинальні рішення щодо технічного переозброєння, реконструкції, підвищення інноваційної активності та кадрового забезпечення. Такі управлінські заходи приведуть до покращання якості та модернізації продукції, що дозволить вивести її на новий рівень та стати конкурентоспроможними в майбутньому.

Список літератури:

1. Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В.І. Ляшенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.
2. Кориков А.М. Основы системного анализа и теории систем / А.М. Кориков, Е.Н. Сафьянова ; под ред. Ф.П. Тарасенко. – Томск : ТУ, 1989. – 208 с.
3. Основы стійкого розвитку : [навч. посібник] / За заг. ред. проф. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
4. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : [монографія] / Н.В. Тарасова, Л.П. Клименко, В.М. Ємельянов [та ін.]. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
5. Федулова Л.І. Тенденції та перспективи розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 65–81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2008_4_10.
6. Винокуров В.А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 9–19.
7. Пріоритети національної стратегії збалансованого (сталого) розвитку України: погляд НУО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nesu.org.ua/upl/sd-priorities-ref1.pdf>.
8. Огляд економіки України. Реальний сектор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.
9. Державний комітет статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України (2010–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Державний комітет статистики України. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності (2010–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Державний комітет статистики України. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності (2010–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Державний комітет статистики України. Капітальні інвестиції підприємств за видами промислової діяльності (2010–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Кузьмина Е.В.

Приазовский государственный технический университет

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИШЛЕНИХ ПІДПРИЯТТІЙ УКРАЇНИ С ПОЗИЦІЙ ІХ СБАЛАНСОВАННОСТІ

Резюме

Рассмотрены теоретические аспекты характерных черт развития на макроуровне. Установлена сущность процесса сбалансированного развития экономики как системы, производящей организационную синергию. Осуществлен комплексный анализ развития экономики Украины и обозначено место промышленности в реальном секторе экономики. Проведена структурная оценка состояния промышленности. Определены тенденции развития промышленности в разрезе инвестиционного потенциала. Указаны основные причины, обуславливающие указанное состояние отечественной промышленности, и даны предложения по устойчивому развитию.

Ключевые слова: анализ, промышленное предприятие, промышленность, развитие, сбалансированность, капитальные инвестиции.

Kuzmina O. V.

Pryazovskyi State Technical University

STRUCTURAL ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE FROM THE POSITION OF BALANCE

Summary

The article dealt with the theoretical aspects of the characteristics of development at the macro level. It determines the essence of sustainable process development of the economy as the system which produces organizational synergy; provides with the complex analysis of economic development of Ukraine and outlines the real position of industry in the economy; carries out a structural assessment of the industry; points out on the main reasons which specify the state of the domestic industry and presents projected scenarios of sustainable development.

Keywords: analysis, industrial enterprise, industry, development, balance, capital investment.

УДК 658.012:338.14(621)

Лемішовський В. І.

Головне управління ДФС у Львівській області

**ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ
ФОРМУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто можливості використання системи збалансованих показників складовою інструментарію контролінгу машинобудівних підприємств. Проаналізовано основні складові такої системи показників та обґрунтовано добір й призначення окремих елементів для розширення інформаційного поля використання у вітчизняній практиці системи контролінгу. Запропоновано базові підходи до врахування в системі контролінгу показника економічної доданої вартості та його узгодження з проєкціями збалансованої системи показників.

Ключові слова: підприємство, управління, контролінг, збалансована система показників, економічна додана вартість.

Постановка проблеми. Сучасні інтеграційні процеси у сфері машинобудування заставляють вітчизняні підприємства застосовувати загальноприйнятту в міжнародній практиці систему показників для характеристики потенціалу та рівня ефективності свого функціонування, використовуючи її базову основу для розробки та прийняття управлінських рішень. У вітчизняній практиці домінує орієнтація систем операційного та стратегічного управління на отримані в обліковій системі підприємства дані, хоча принципи і зміст різних концепцій управління, передусім стратегічного менеджменту, обумовлюють потребу побудови інформаційно-аналітичного базису на засадах багатоаспектної орієнтації. У світогосподарській практиці для вирішення проблематики інформаційного забезпечення сучасних управлінських моделей орієнтовано концепцію Balanced Scorecard (Збалансована система показників).

Результати вітчизняних досліджень засвідчують про неможливість прямого застосування будь-якого з інструментів типу «збалансована система показників», низьку ефективність їхнього впровадження в практику українських підприємств, у т. ч. у галузі машинобудування. Значна частина науковців перебуває на позиціях, за якими базові засади й окремі складові Balanced Scorecard найбільш доцільно вмонтувати в одну з найбільш апробованих у вітчизняній практиці інформаційно-аналітичних систем, зокрема в систему контролінгу. При цьому часто наголошується, що «загальноприйнята система управлінського обліку дозволяє розглядати його лише як один з інструментів оцінки ефективності підприємства» [1, с. 7], а «використання в ньому системи збалансованих показників стане передумовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень» [2, с. 191]. Виходячи з передумов і можливостей інкрустації базових принципів BSC у систему контролінгу вітчизняні науковці вказують на необхідності «розв'язання проблем реформування механізмів контролінгу, який успішно використовується відомими світовими фірмами для забезпечення їхньої тривалої прибуткової діяльності» [3, с. 112]. Проблематика розвитку концептуально-методологічного базису контролінгу, посилення його функціонально-методичного змісту й обґрунтування сучасним інструментарієм є актуальним завданням вітчизняної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість теоретиків і практиків дотримуються думки про необхідність розробки адекватної ринковій економіці системи інформаційного забезпечення управління, яка б інтегрувала новітні методи у

сфері обліку, аналізу, планування моніторингу, діагностики, контролю тощо та забезпечувала б прийняття ефективних управлінських рішень.

Обґрунтовуючи необхідність і можливість розширення узвичаєної для вітчизняної практики системи управлінського обліку на основі використання збалансованої системи показників, О.О. Дмитрієва вказує, що «традиційні системи і методи економічної діагностики та економічної оцінки відображають ендогенні господарські процеси на підприємстві, але не враховують впливу на них ринкових та інших зовнішніх чинників [2, с. 184].

У цьому контексті М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко дотримуються погляду, що «потенціал концепції Balanced Scorecard може бути повністю реалізований при інтеграції додатків BSC із наявними в компанії інформаційними системами» [1, с. 11]. Важливим моментом щодо можливості використання концепції BSC в узвичаєному для української практики інструментарію, як виділяють М.О. Кизим, І.В. Ялдин та В.А. Зінченко, є те, що ця концепція «передбачає можливість зміни кількості характеристик і назв проєкційної моделі» [4, с. 46].

За висновками багатьох дослідників, зокрема О.М. Чернеги, «за допомогою збалансованої системи показників вдається зробити реалізацію стратегій регулярною діяльністю всіх підрозділів, що управляється за допомогою планування, обліку, контролю й аналізу збалансованих показників, а також мотивації персоналу та їхнє досягнення» [5, с. 227]. Подібної позиції дотримується М.М. Стефаненко, аргументуючи доказовість того, що «використання системи збалансованих показників дасть можливість повніше уявити реальний стан прийнятих контролінгових рішень на підприємстві» [3, с. 117].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на чисельні дослідження з даної проблематики, невирішеними залишаються питання щодо можливостей застосування базових засад та окремих елементних складових системи збалансованих показників у системі контролінгу машинобудівних підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні можливостей застосування базових засад і окремих елементних складових системи збалансованих показників інструментарієм контролінгу машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні світовою наукою і практикою сформовано різноманітний управлінський інструментарій типу «Збалансована система показників» (модель стратегічних карт Л. Мейселя, «Піраміда діяль-

ності компаній» (К. Мак-Найрі, Р. Лінч, К. Крос), модель EP2M (Effective Progress and Performance Measurement К. Адамса та П. Робертса) та ін. Базовою та найбільш популяризованою вважається концепція BSC, розроблена професором обліку Гарвардського університету Р. Капланом та фінансовим аналітиком Н. Нортоном. У деяких публікаціях концептуально-методологічну основу систем збалансованих показників порівнюють із теоретико-методичною конструкцією «органічної балансової теорії» (Dieorganische Bilanz in Rahmender Wirtschaft), метою якої було обчислення так званої «репродуктивної вартості економічної одиниці» [6, с. 176], що «споріднює» такі концепції з деякими принципами формування облікових парадигм.

Моделі стратегічних карт (систем збалансованих показників) являють собою інструменти досягнення оптимальної збалансованості чисельних економічних факторів – досягнення балансу фінансових і нефінансових показників діяльності. При цьому необхідно відзначити й те, що дотепер «можна вести мову як про «конфлікт» в одній системі виміру нефінансових (неформалізованих) і фінансових показників, так і про методологічні протиріччя між концептуальними засадами систем оцінювання ефективності» [6, с. 175]. Для вітчизняної практики першочерговим завданням слід визнати розробку адекватної до умов і специфіки діяльності підприємства системи показників діяльності, яка, у тому числі, урахує базові принципи сучасних концепцій побудови інструментів управління.

У вітчизняній теорії та практиці дедалі більшого поширення й застосування набувають стратегічні системи управлінського обліку та стратегічного контролінгу. Одним з інструментів для формування їхньої базової основи виступає концепція системи збалансованих показників, оскільки головне призначення подібних систем полягає у забезпеченні функцій збору, систематизації та аналізу інформації, необхідної для ухвалення стратегічних контролінгових рішень [3, с. 112].

Принциповою відмінністю BSC від традиційних методик оцінки є те, що будь-яка проекція діяльності включає в себе не одиничні показники, а побудовані на застосуванні комплексно збалансованої системи різноманітних фінансових й нефінансових показників, ключових критеріїв, які характеризують ефективність функціонування підприємств машинобудівної галузі. Добір адекватних специфікацій в умовах діяльності певних груп ключових показників забезпечує об'єднання стратегічних та поточних цілей розвитку. Тобто збалансована система показників транслює місію та загальну стратегію організації у систему взаємопов'язаних цілей та показників, оскільки, на думку розробників системи, «управління – це, по суті, переведення стратегії в цілі, які можуть бути виміряні» [7, с. 126].

Деталізований зміст і функціональність інструментарію типу «збалансована система показників» достатньо глибоко та різнобічно розкриті у вітчизняних дослідженнях, включаючи обґрунтування про неможливість її впровадження на вітчизняних підприємствах як цілісної концепції. Нами підтримується позиція про вищу дієвість упровадження на вітчизняних машинобудівних підприємствах системи контролінгу, яка враховує концепцію BSC. Подібна позиція підтримується й іншими науковцями. Наприклад, Е. Лазарева [8] обґрунтовує, що застосовувати систему стра-

тегічного контролінгу необхідно при виникненні наступних проблем: зниження ефективності управління підприємством, постійне відхилення від обраної стратегії, отримання результатів, які відсувають досягнення цілей на невизначений термін, реалізації нерелевантних, ризикованих інвестиційних проектів, які вилучають грошові кошти від більш стратегічно значимих проектів, слабкий контроль фінансових потоків, невиконання бюджетів, зростання операційних ризиків [8, с. 28]. Наведені фактори повністю відповідають фінансово-економічному стану та умовам діяльності підприємств вітчизняного машинобудування. Важливим є те, що при застосуванні будь-якого з інструментів типу «збалансованої системи показників» стратегія традиційно розкладається за чотирма аспектами: фінанси, відносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток [9].

Основними принципами побудови сучасних систем вимірювань ефективності функціонування підприємства та їхньої взаємопов'язаності з концепціями менеджменту є: взаємозв'язок критеріїв оцінки з баченнями, цінностями, стратегією та ключовими рушійними чинниками бізнесу; базування критеріїв оцінки на подіях минулого, теперішнього та майбутнього (створення тривимірної картини); покладання в основу вироблення критеріїв балансу інтересів і відображення потреб власників, персоналу, клієнтів компанії та інших зацікавлених сторін.

У проекції «Навчання та розвиток» реалізація цілей контролінгу дає змогу створити локальну інформаційну мережу, яка необхідна для ефективної роботи підприємства та підвищення рівня кваліфікації персоналу. У проекції «Внутрішні бізнес-процеси», яка охоплює досягнення таких цілей машинобудівного підприємства, як освоєння новітніх технологій, покращання якісних характеристик продукції, на підвищення конкурентоспроможності продукції впливає підвищення ефективності діяльності, скорочення тривалості виробництва, підвищення рівня кваліфікації персоналу та залучення кваліфікованих і досвідчених спеціалістів. Проекція «Клієнти» охоплює цілі розширення асортименту машинобудівної продукції, збільшення кількості покупців, збільшення частки на внутрішньому ринку. Досягнення цілі «Підвищення задоволення клієнтів» характеризується таким показником, як частка сегмента ринку, чисельність основних конкурентів, питома вага дебіторської заборгованості, рентабельність продажу. Проекція «Фінанси» охоплює цілі підвищення прибутку, зниження собівартості, підвищення частки власного капіталу та забезпечення здатності підприємства підтримувати достатній рівень власних обігових коштів.

Із концепцій типу «Збалансована система показників» найбільш адекватними і практично придатним інструментом підвищення дієвості контролінгу машинобудівних підприємств можна, на нашу думку, розглядати модель «Піраміда діяльності компаній». Її змістова орієнтованість полягає у встановленні зв'язку між загальною стратегією компанії і фінансовими показниками, доповненими незначною кількістю коефіцієнтів нефінансового характеру. Відмітною ознакою цієї моделі є те, що вона чітко розмежує показники внутрішньої та зовнішньої ефективності, що є важливим для підприємств трансформаційної (кризової) економіки. Важливим аспектом використання елементних складових цієї моделі в

адаптивній системі контролінгу машинобудівного підприємства є те, що вона «включає різні рівні організаційної структури компанії й забезпечує систему двостороннього зв'язку, необхідного для того, щоб розповсюдити ідеї корпоративної місії та стратегії на різних рівнях організаційної ієрархії» [10, с. 39].

Визначений контекст впливає із «уявлення про контролінг як про систему саморегулювання управління підприємства та збалансовану систему показників як основу прийняття контролінгових рішень, особливістю якої є збалансована оцінка ефективності концепції контролінгу за фінансовими і нефінансовими показниками одночасно» [3, с. 113]. Попри те слід відзначити, що інструментарій концепцій типу «збалансована система показників» не передбачає базового інтегрального показника й чітко визначеного індикатора виміру ефективності функціонування суб'єкта господарювання. Для компаній розвинутих економік такий вимір здебільшого лежить у координатах зміни вартості власного капіталу, оціненої ринковим механізмом. Вітчизняні ж підприємства машинобудівної галузі такої оцінки не мають, а тому виникає потреба у виробленні ключового орієнтира для системи управління, вираженого базовим показником в адаптивній концепції контролінгу підприємства.

Виходячи із критичного фінансово-економічного стану низькорентабельної діяльності переважної більшості машинобудівних підприємств, а також необхідності репрезентувати свою ринкову вартість для цілей інвестиційної привабливості базовий індикатор контролінгової системи пропонується будувати на концепції економічного прибутку з використанням показника економічної доданої вартості (economic value added). Уважається, що цей показник забезпечує паритетну характеристику операційної ефективності і вартісні критерії оцінки ефективності. Моделі та показник EVA оцінює доходи і одночасно враховує капітал, використаний для отримання цих доходів. Наведена функціональна орієнтованість цього показника дозволяє вітчизняним науковцям зробити висновок, що «відправною точкою інтегрованої системи вартісно-орієнтованого управління є вимірювання базового рівня вартості машинобудівного підприємства за допомогою показника EVA» [11, с. 7].

Безперечно, EVA є тільки фінансовим показником, який характеризує економічний прибуток. Попри те на основі цього показника розроблена концепція EVA[®] – based management (Система управління на основі показника EVA[®]). Зіставляючи розглядувані концепції, доцільно визначити, що метою інструментів BSC виступає обґрунтування цілеорієнтованих рішень для спрямування діяльності організації для досягнення місії та стратегічних цілей, а зміст і функціональна орієнтованість концепції EVA[®] полягає в інформаційному забезпеченні управління, націленого на створення доданої вартості компанії. У науково-теоретичних дослідженнях вважається, що інструменти BSC та EVA можуть використовуватись разом.

Виходячи з домінування концепцій вартісно-орієнтованого управління (вартісних критеріїв ефективності), а також позиції вітчизняних підприємств машинобудування на ринках капіталу

та інвестицій пропонується в системі контролінгу застосовувати диспозицію спільного використання BSC та EVA. Ураховуючи обґрунтовану доцільність використання окремих елементів інструментарію збалансованої системи показників та аргументації щодо визначення показника EVA ключовим орієнтиром управління машинобудівним підприємством, пропонується концептуальна основа побудови системи контролінгу підприємства (рис. 1).

У наведеній концептуальній основі контролінгу показник EVA розглядається орієнтиром загальної стратегічної цілі та базовою основою фінансової перспективи збалансованої системи показників, а елементи інших проекцій BSC – інструментарієм досягнення ефекту синергії через спрямування всіх підрозділів підприємства на визначені цілі, ув'язувати бюджет і стратегію.

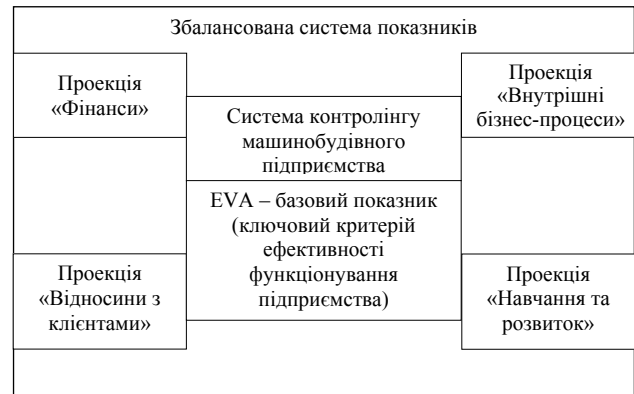


Рис. 1. Концептуальна основа побудови системи контролінгу машинобудівного підприємства

Висновки. Використання управлінського інструментарію типу «збалансована система показників» забезпечує можливості встановлення ефективності діяльності підприємства в розрізі окремих проекцій, дає змогу ув'язувати (збалансовувати) фінансові показники з нефінансовими, а тому інкрустація адекватних до умов вітчизняної економіки окремих елементів цієї концепції в системі контролінгу повинна визнаватися доцільним методом підвищення практичної дієвості контролінгу машинобудівного підприємства. Адаптивна система контролінгу з використанням фінансової і нефінансової інформації дасть змогу розширити інформаційно-аналітичну базу для обґрунтування ефективних управлінських рішень, забезпечити розгляд діяльності машинобудівного підприємства в розрізі основних аспектів його функціонування, ув'язати операційні та стратегічні перспективи підприємства, ідентифікувати фактори впливу зовнішнього середовища, стимулювати інноваційну діяльність. Використання базовим орієнтиром показника економічної доданої вартості разом з придатним для вітчизняної практики елементами збалансованої системи показників дає змогу сформулювати адекватну систему контролінгу як новітній інструмент управління машинобудівним підприємством.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є визначення контексту використання складових концепції BSC у контролінгу машинобудівного підприємства.

Список літератури:

1. Кизим М.О. Збалансована система показників : [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
2. Дмитрієва О.О. Розширення можливостей управлінського обліку на основі використання збалансованої системи показників / О.О. Дмитрієва // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11(65). – С. 182–192.
3. Стефаненко М.М. Система збалансованих показників як основа прийняття контролінгових рішень / М.М. Стефаненко // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 112–117.
4. Кизим Н.А. Концепция сбалансированной системы показателей как новый подход к оценке эффективности и управлению бизнес-процессами на предприятии / Н.А. Кизим, И.В. Ялдин, В.А. Зинченко // Бизнес Информ. – 2006. – № 11. – С. 44–48.
5. Чернега О.М. Розробка збалансованої системи показників управління підприємством / О.М. Чернега // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 29. – С. 224–228.
6. Яремко І.Й. Формування системи показників для оцінювання вартості компанії / І.Й. Яремко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2008. – № 5. – С. 174–179.
7. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.
8. Лазарева Е.Г. Balanced Scorecard как инструмент стратегического контроллинга / Е.Г. Лазарева // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 6. – С. 25–33.
9. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 108–113.
10. Ольве Н.-Г. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер. – М. : Вильямс, 2006. – 304 с.
11. Серединська І.В. Формування інтегрованої системи вартісно-орієнтованого управління машинобудівними підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І.В. Серединська ; Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль, 2014. – 21 с.

Лемишовский В. И.

Главное управление ГФС во Львовской области

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРОЛЛИНГА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Рассмотрены возможности использования системы сбалансированных показателей составляющей инструментария контроллинга машиностроительных предприятий. Проанализированы основные составляющие такой системы показателей и обоснованы отбор и назначение отдельных элементов для расширения информационного поля использования в отечественной практике системы контроллинга. Предложены базовые подходы к учету в системе контроллинга показателя экономической добавленной стоимости и его согласования с проекциями сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: предприятие, управление, контроллинг, сбалансированная система показателей, экономическая добавленная стоимость.

Lemishovskyi V. I.

Department of State Fiscal Service in Lviv district

BALANCED SYSTEM OF INDICATORS AS TOOL OF FORMATION OF CONTROLLING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Summary

Possibilities of usage of the system of balanced indicators of the component of tools of controlling of machine-building enterprises are considered in the article. The main components of such system of indicators and reasonable selection and purpose of separate elements for expansion of information field of use in domestic practice of system of controlling are analyzed. Basic approaches to the account in system of controlling of indicator of the economic value and its coordination with projections of balanced system of indicators are offered.

Keywords: enterprise, management, controlling, Balanced Scorecard, economic value added.

УДК 658.011 (075.8)

Лизунова О. М.

Цветнова О. В.

Красноармійський індустріальний інститут
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»**ВПЛИВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ
НА СТРАТИФІКАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ**

Досліджено взаємозв'язок потенціалу підприємств із соціальними проблемами в Україні. Розглянуто вплив виробничого потенціалу та соціальної політики на стратифікаційні процеси, що відбуваються сьогодні в українському суспільстві. Обґрунтовано необхідність стимулювання розвитку потенціалу підприємств в Україні як фактору соціально-економічної стабільності. Висвітлено основні проблеми здійснюваної соціальної політики та підкреслено важливість здійснення державного соціального захисту.

Ключові слова: виробничий потенціал підприємства, соціальна політика, соціальна стратифікація, подолання бідності, доходи населення, ефективність виробництва.

Постановка проблеми. Наявність органічного зв'язку між економічною ситуацією в державі та рівнем життя громадян потребує підвищення ефективності використання виробничого потенціалу країни. Чим важче економічна ситуація в країні, тим більша частина населення потребує соціального захисту. У країні відбувається економічний спад, знижуються обсяги виробництва, погіршуються макроекономічні показники.

Саме вивчення виробничого потенціалу, спрямоване на пошук шляхів більш ефективного його використання, аналіз його складових та динаміки стає все більш актуальним, а сама ця проблема набуває народногосподарської значущості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив соціальної політики та виробничого потенціалу на зміни в соціальній структурі суспільства виступають предметом дослідження багатьох українських та іноземних науковців. У роботах Т.І. Заславської, О.О. Якуби, О.Д. Куденко, С.О. Макеєва, В.В. Ядова, А.Г. Здравомислова, І.М. Попової, В.С. Бакірова, С.Г. Кірдіної, В.І. Ільїна, З.Т. Голенкової, В.В. Радаєва, М.О. Шульги, Є.І. Головахи, О.І. Шкаратана, В.Є. Пилипенка, І.Є. Діскіна, В.М. Ворони, Г.Г. Ділігенського, Н.І. Лапіна, В.Є. Хмелька здійснено спробу більш детально дослідити та отримати реалістичну картину стратифікаційних процесів суспільства та тенденції розвитку економічного потенціалу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим досі накопичено недостатньо цілісних досліджень, присвячених аналізу впливу розвитку виробничого потенціалу та соціальної політики на соціальні проблеми в Україні, зокрема на стратифікаційні процеси в сучасному суспільстві.

Мета статті полягає у визначенні та характеристиці основних важелів впливу розвитку виробничого потенціалу та соціальної політики на процеси соціальної стратифікації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна політика в усі часи існування людства була одним із найважливіших напрямів дії, складовою частиною внутрішньої політики держави. Вона покликана забезпечити гармонізацію суспільних відносин, політичну стабільність, громадянську згоду і зобов'язана формуватися на рівні державних рішень, соціальних проектів заходів і програм. Саме вона забезпечує взаємодію всіх сфер життєдіяльності суспільства та формує засади щодо розв'язання соціальних проблем.

Сьогодні в Україні спостерігається суттєвий розрив у доходах населення. Динаміка розшару-

вання говорить про сильну нерівність в українському суспільстві та надмірно високу диференціацію доходів різних верств населення. Така поляризація вказує на слабкість середнього класу і неефективність соціальної політики українського керівництва.

Актуальність дослідження полягає в тому, що для українських промислових підприємств є об'єктивно необхідним пошук нових і більш ефективних підходів до управління виробничо-господарським потенціалом, які б сприяли розвитку виробництва, випуску нових видів продукції, удосконаленню технологічних процесів і, як наслідок, розв'язанню найгостріших соціальних проблем.

Через слабку дію соціальної політики в Україні збільшується диференціація між верстами, класами і соціальними групами українського суспільства на тлі масового поширення бідності, руйнування соціальної інфраструктури, послаблення гарантій реального соціального захисту населення, особливо непрацюючих та зайнятих у невиробничій сфері. Зі зростанням майнової диференціації загальна ситуація ускладнюється у зв'язку з неможливістю надати соціальну допомогу населенню через традиційні установи старої системи соціального захисту. Відбувається масове поширення бідності, а також різке погіршення умов життя, відзначається розбалансованість споживчого ринку товарів і послуг фактично в усіх регіонах України.

Економічний потенціал будь-якого підприємства являє собою склад його ресурсів – трудових, матеріальних, фінансових та ін., наявних у розпорядженні організації для виробництва запланованих робіт і послуг [1].

Стан економічного потенціалу підприємства характеризують наступні чинники і показники:

- обсяг та якість виробничих ресурсів, чисельність промислово-виробничого персоналу, склад основних виробничих фондів, величина оборотних фондів і матеріальних запасів, наявність фінансових ресурсів і нематеріальних активів, використання патентів, ліцензій, технологій, інформації;
- здатність персоналу підприємства до професійної діяльності в усіх сферах виробництва та на всіх рівнях управління;
- фінансовий стан підприємства, рівень поточної платіжної здібності та ліквідності, зовнішня та внутрішня заборгованість, ступінь кредитоспроможності;
- стан наукової, творчої, раціоналізаторської й інноваційної діяльності, здатність до оновлення виробництва та зміни діючої технології;

- інформаційне забезпечення маркетингової, проектної, фінансової діяльності, якість використаної інформації, ступінь її обґрунтованості й достовірності [2].

Проблема вимірювання величини виробничого потенціалу досить важлива як у теоретичному, так і в практичному плані. Знання виробничих потенціалів підприємств дозволяє визначити сумарний потенціал галузі та народного господарства, створює основу для забезпечення спряженості суміжних підприємств і виробництв. Значення виробничих потенціалів підприємств необхідні для виявлення витрат виробничих ресурсів (величин його елементів), потрібних для оптимізації народногосподарських або галузевих темпів і пропорцій розвитку, визначення напрямів інвестиційної політики. Величина виробничого потенціалу являє собою характеристику матеріальних умов оновлення продукції та підвищення її якості і може бути основою для прогнозування обсягів промислового виробництва.

Уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та окремих його елементів дає змогу певною мірою управляти характеристиками потенціалу, у результаті чого виникає можливість цілеспрямованого впливу на віддачу виробничих ресурсів. Складові виробничого потенціалу підприємства зображено в табл. 1.

Таким чином, поняття «потенціал» відображає спільні силові можливості для досягнення намічених цілей у різних сферах функціонування підприємства. Викладена інформація та її аналіз дозволяють повною мірою уявити, що правильно обрана й успішно втілена в життя стратегія управ-

ління підприємством – гарантія його ефективної життєдіяльності в умовах ринку.

Наявність органічного зв'язку між економічною ситуацією в державі та рівнем життя громадян потребує підвищення ефективності використання виробничого потенціалу країни. Розгортання фінансово-економічної кризи призводить до багатьох негативних соціальних явищ в суспільстві, основними серед яких є:

- зниження рівня життя населення – зростання частки населення, що перебуває у зоні бідності, поглиблення процесів розшарування людей на багатих і бідних;

- погіршення ситуації на ринку праці – зростання числа безробітних серед економічно активного населення, особливо серед молоді, що провокує зростання молодіжної злочинності;

- погіршення демографічної ситуації, у тому числі за рахунок активізації еміграційних процесів;

- зниження ефективності системи соціального захисту, яка залишається нерозвинутою та в більшості випадків набуває чисто компенсаційних форм, спрямованих лише на розв'язання поточних проблем;

- загострення соціальної напруженості в суспільстві, виникнення конфліктних ситуацій.

Чим важче економічна ситуація в країні, тим більша частина населення потребує соціального захисту. Але якщо в країні відбувається економічний спад, знижуються обсяги виробництва, погіршуються макроекономічні показники, то зростає навантаження на державний бюджет у зв'язку з необхідністю виділяти додаткові кошти для соці-

Таблиця 1

Складові виробничого потенціалу підприємства [3]

Риси виробничого потенціалу	Характеристика
Цілісність	Забезпечується реалізацією в процесі управління його формуванням і використанням принципів: спільності й єдності цільової функції для виробничого потенціалу і кожного його елемента, спільності критеріїв ефективності функціонування та розвитку елементів і самого потенціалу в цілому.
Складність	Проявляється в наявності декількох складових елементів, кожний з яких являє собою сукупність окремих частин. Наприклад, виробничий потенціал підприємства включає в себе основні виробничі фонди, які серед інших елементів містять робочі машини та обладнання. А останнє включає в себе металорізальні верстати, токарні верстати і т. д. Крім того, у системі існують зворотні матеріально-речові та інформаційні зв'язки між елементами потенціалу.
Альтернативність елементів	Теоретично елементи можуть замінювати один одного необмежена, але існує межа взаємозамінності. Крім того, це процес періодичний за своїми кількісними характеристиками та за часом. Загалом, завдяки цій характеристиці елементи потенціалу володіють здатністю досягати збалансованої рівноваги елементів.
Взаємозв'язок і взаємодія його елементів	Являє собою якісний і кількісний взаємозв'язок, виражений мірою відповідності та співвідношення речових, особистих і нематеріальних факторів виробництва. Інтегральна дія елементів говорить про те, що існують структури виробничого потенціалу, адекватні його мінімальній та максимальній віддачі. Максимальна віддача потенціалу можлива тільки при одночасній модернізації всіх його елементів.
Здатність до сприйняття і розвитку	Проявляється тоді, коли з'являються нові досягнення науково-технічного прогресу, здатність до розвитку шляхом безпосереднього та систематичного використання нових технологічних ідей. При цьому виробництва з більш високою науково-технічною ємністю більш ефективні та мають більш широкі перспективи розвитку.
Гнучкість	Свідчить про можливість переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів і т. д. без докорінної зміни його матеріально-технічної бази. Вимога до підвищення гнучкості виробничого потенціалу особливо актуальна в умовах нестабільності ринкової обстановки, зростання коливальності обсягу і структури попиту, різкого прискорення темпів науково-технічного прогресу в промисловому виробництві.
Класовий характер	Цим значною мірою визначаються масштаби та структура виробничого потенціалу. Цілі модернізації виробництва полягають у бажанні капіталу піти від вирішення соціальних проблем, отримати нове стабільне джерело надприбутку, ефективний засіб тиску на робочий клас і знаряддя боротьби з профспілками.
Потужність	Є кількісною оцінкою продуктивної здатності потенціалу підприємства. Потужність потенціалу, будучи об'єктивно визначена, показує місце конкретного господарського підрозділу в галузевому і народногосподарському потенціалах. Вона служить важливою сполучною ланкою між виробничим потенціалом, науково-технічним та економічним потенціалами суспільства.

ального захисту населення. У такій ситуації уряд, як правило, вдається до збільшення податків, що призводить до зниження доходів підприємств, а відповідно, і працівників, унеможливує розвиток виробництва та зростання конкурентоспроможності продукції. Це призводить до того, що деякі підприємства або припиняють свою діяльність, або «уходять у тінь», що породжує нові соціальні напруги. Це призводить до диференціації доходів населення до соціально небезпечного рівня. «Соціальна стратифікація включає всю гаму нерівностей: соціально-економічну, соціально-політичну і правову. Тому є проблеми дискримінації не тільки майже всіх груп населення, а й тотальної бідності всього суспільного життя [4].

Соціальна стратифікація в сучасній Україні відбувається в результаті розшарування суспільства за такими напрямками:

- особистісна нерівність;
- нерівність можливостей досягти бажаних результатів (нерівність стартових і подальших умов реалізації потенційних здібностей особистості);
- нерівність умов життя (економічна самодостатність, соціальне благополуччя, освіта і т. д.);
- нерівність результатів у різних сферах життєдіяльності. Соціальна диференціація викликає майнову, владну і статусну нерівність.

Зрозуміти специфіку та проблеми формування стратифікації українського суспільства неможливо без оцінки економічної ситуації, що склалася в Україні за останні роки. У табл. 2 представлено темпи зростання ВВП в Україні та нових країнах – членах ЄС [5].

Останнім часом неефективне використання заходів соціальної політики призводить до поширення бідності, руйнування соціальної інфраструктури, послаблення гарантій соціального

захисту населення. На тлі цих процесів в Україні посилюється поляризація суспільства, тобто збільшується розрив між заможними та бідними верствами населення.

За даними Державної служби статистики України, середня заробітна плата в країні в 2015р. склала 4 195 грн. Це свідчить про те, що дохід українців є одним із найнижчих у Східній Європі. Динаміку номінальних та реальних доходів населення України за останні роки наведено у табл. 3 [6].

За великих масштабів бідності виникає замкнене коло «низька купівельна спроможність – низький попит на товари і послуги – скорочення внутрішнього ринку». І розірвати це коло без серйозного збільшення доходів неможливо. Якщо не досягти реального зростання доходів, позитивне вирішення проблеми подолання бідності втрачає перспективу. Бідність населення загалом і економічно активному зокрема створює обмеження для розвитку економіки. Ризики та наслідки бідності в країні є такими, що їх без перебільшення можна назвати загрозою економічній безпеці країни [7].

Виробничо-господарський потенціал характеризується деяким набором ресурсів, які повинні бути залучені у виробництво або підготовлені для використання у виробничо-господарській системі.

В Україні є безліч проблем, серед яких використання у виробництві енерго- та ресурсовитратних технологій, недолік сировинної бази, висока собівартість продукції, недосконалі фінансово-економічна та технічна політика, плинність кадрів та ін. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки концепції системи стратегічного управління виробничо-господарським потенціалом промислових підприємств, що містить принципи, цілі, завдання та ефективну структуру управління виробничо-господарським потенціалом, яка враховувала би взаємодію із зовнішнім оточенням,

Таблиця 2

Темпи зростання ВВП в Україні та нових країнах – членах ЄС (% від попереднього року)

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	107,9	102,1	85,9	105,3	107,3	102,2	101,5	94,7
Болгарія	106,2	106	95,3	101,7	103,8	103,0	101,9	103,2
Угорщина	101	100,6	93,9	102,3	103,5	100,0	102,6	105,1
Латвія	110	95,4	82,9	99,7	107,5	107,0	105,7	104,1
Литва	109,8	102,8	85,8	102,9	108,1	105,4	104,8	104,6
Польща	106,8	105	102,4	105,1	106,6	103,7	103,0	105,4
Словаччина	110,4	106,4	95,8	105,8	104,9	104,0	102,3	104,1
Словенія	106,8	103,5	92,7	102,6	102,7	0,99	100,3	104,8
Румунія	106,3	106,2	94,1	100,1	104,2	102,3	105,2	104,5
Чехія	106,1	103,5	96,3	103,7	103,8	100,7	100,7	103,6
Хорватія	105,5	102,4	93,7	98,9	101,7	99,9	100,5	101,3
Естонія	107,2	96,4	86,8	103,8	111,8	105,8	102,4	104,5

Таблиця 3

Аналіз доходів населення України

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2119	2240	2308	2374*
темп росту до попереднього року, %	114,5	105,7	103,0	107,1*
Середньомісячний реальний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2108	2245	2059	1358*
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	3041	3282	3480	4195
темп росту до попереднього року, %	114,8	107,9	106,0	120,5
Індекс реальної заробітної плати до попереднього року, %	114,4	108,2	93,5	79,8
Середній розмір місячної пенсії пенсіонерів на кінець року, грн.	1472,6	1528,3	1581,5	1670

*Другий квартал 2015 р.

включала механізми управління виробничо-господарським потенціалом та інструменти їхньої реалізації, а також інформаційно-аналітичну систему, забезпечує отримання своєчасної і достовірної інформації і підтримку прийняття рішень.

До основних принципів управління виробничо-господарським потенціалом промислових підприємств, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств та досягнення ними високого рівня розвитку, відносяться оптимальність, об'єктивність, гнучкість, комплексність, реалістичність, оперативність, адаптивність, організаційне новаторство.

Мета стратегічного управління виробничо-господарським потенціалом промислового підприємства полягає у підвищенні конкурентоспроможності даного підприємства. Серед завдань стратегічного управління виробничо-господарським потенціалом промислового підприємства виділяють наступні: виявлення чинників, які впливають на розвиток виробничо-господарського потенціалу підприємства, виявлення ефективної структури управління виробничо-господарським потенціалом промислового підприємства, напрямів розвитку виробничо-господарського потенціалу, збільшення ефективності виробництва, досягнення підприємствами відповідних обсягів та якості виробленої продукції.

Отже, економіка країни потребує структурної перебудови, значної уваги до процесів підвищення ефективності виробничої діяльності, розвитку внутрішнього ринку та експортоорієнтованої діяльності. В останні десятиріччя характерною рисою розвитку світового господарства стала глобалізація, що проявляється в посиленні економічної

взаємозалежності країн усього світу в результаті динамізації процесів міждержавних переміщень товарів, послуг, капіталу, трудових ресурсів та технологій.

Висновки. Отже, розвиток виробничого потенціалу та зростання основних макроекономічних показників істотно позначаються на рівні диференціації доходів населення. Але слід підкреслити, що економічне зростання не призводить автоматично до подолання бідності та, відповідно, згладження стратифікаційних процесів у суспільстві. Економічне зростання повинне відбуватися на основі оновлення технологічної та технічної баз, а його результати повинні бути спрямовані на досягнення цілей розвитку. Тільки тоді можна очікувати вирішення нагальних соціальних проблем.

Досвід розвинених країн свідчить, що тільки державні інвестиції в людський капітал та прогресивна система соціальних заходів можуть сприяти зменшенню нерівності у розподілі доходів населення і досягненню згоди в суспільстві.

Таким чином, соціальний розвиток є і фактором, і наслідком економічного зростання країни, оскільки підвищення рівня життя є стимулом до праці та джерелом платоспроможного попиту. Для цього необхідно забезпечити збільшення рівня зайнятості, підвищення продуктивності та оплати праці, забезпечити адекватні соціальні стандарти, що призведе і до поліпшення демографічних характеристик населення. Для цього потрібно здійснити мобілізацію власних інвестиційних ресурсів, створити сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій і пільгові умови розвитку виробничого сектору економіки.

Список літератури:

1. Скляренко В.К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) : [учеб. пособ.] / В.К. Скляренко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 255 с.
2. Харченко К.В. Муниципальное стратегическое планирование: от теории к технологии : [учеб. пособ.] / К.В. Харченко. – Белгород : Обл. типография, 2009. – 304 с.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент : [учеб. пособ.] / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : ТРТУ, 2004. – 267 с.
4. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности / В.А. Ядов. – М. : Омега-Л, 2007. – 410 с.
5. Список країн за ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yandex.ua/clck/jsredir?from=yandex.ua>.
6. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>.
7. Кундакчан Р.М. Система экономических интересов среднего класса в концепции повышения качества жизни населения. Вопросы экономической теории. Макроэкономика / Р.М. Кундакчан // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3(35). – С. 31–35.

Лизунова Е. Н.

Цветнова О. В.

Красноармейский индустриальный институт

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА СТРАТИФИКАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследована взаимосвязь экономического потенциала предприятий с социальными проблемами в Украине. Рассмотрено влияние производственного потенциала и социальной политики на стратификационные процессы, происходящие сегодня в украинском обществе. Обоснована необходимость стимулирования развития потенциала предприятий в Украине как фактора социально-экономической стабильности в стране. Освещены основные проблемы осуществляемой социальной политики и подчеркнута важность осуществления государственной защиты.

Ключевые слова: производственный потенциал предприятия, социальная политика, социальная стратификация, преодоление бедности, доходы населения, эффективность производства.

Lyzunova E. N.
Tsvetnova O. V.
 Krasnoarmiysk Industrial Institute of
 SHEE «Donetsk National Technical University»

THE IMPACT OF THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE CAPACITIES AND SOCIAL POLICY STRATIFICATION PROCESSES IN UKRAINE

Summary

The article explores the relationship of economic potential of enterprises with social problems in Ukraine. The influence of production potential and policy on social stratification processes taking place in Ukrainian society. It's proved the necessity of stimulating the development potential of enterprises in Ukraine as a factor of socio-economic stability in the country. The article highlights key problems of social policy and emphasized the importance of the state protection.

Keywords: industrial potential of the enterprise, social policy, social stratification, poverty reduction, incomes, and production efficiency.

УДК 336.648.82

Македон В. В.
М'ячин В. Г.

Український державний хіміко-технологічний університет

УПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ФАКТОРІВ РИЗИКУ УГОД КОРПОРАТИВНИХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Розглянуто питання створення експертної системи щодо визначення пріоритетності факторів ризику в угодах корпоративних злиттів та поглинань. Обрані пріоритетні показники для оцінки ризику угод корпоративних злиттів і поглинань та розраховані їхні вагові коефіцієнти. Отримані кількісні оцінки дозволяють виявити найбільш вагомі фактори ризику з метою їхньої першочергової мінімізації.

Ключові слова: злиття та поглинання, фактори ризику, пріоритетність показників, моніторинг фінансового стану, метод аналізу ієрархій.

Постановка проблеми. Аналіз питань, пов'язаних із угодами корпоративних злиттів та поглинань, показує, що лише не більше третини створених об'єднань реалізують синергетичні ефекти. Ця неприваблива ситуація пов'язана з недооцінкою компаніями ризик-менеджменту. На жаль, на даному етапі розвитку економіки відсутність постійного моніторингу ризиків призводить до того, що багато компаній здійснюють угоди корпоративного злиття та поглинання, що несуть у собі приховані ризики.

Наразі набувають усе більшої актуальності питання оцінки факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань, постійного моніторингу ризиків та створення ефективної системи ризик-менеджменту. Формування відповідного інструментарію для здійснення оцінки факторів ризику, який би враховував сучасний стан підприємств різних галузей економіки та значущість показників, котрі використовуються для такої оцінки, дозволить значно збільшити ефективність угод корпоративних злиттів та поглинань підприємств та підвищити загальну стійкість економіки в умовах тривалої економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки ризику угод корпоративних злиттів та поглинань підприємств приділяли низка провідних закордонних економістів, зокрема: Р. Акофф, І. Ансофф, Дж. Бада-ракко, М. Бобіна, В. Валас, Б. Гаррет, Р. Гріф-фін, Д. Данієлс, П. Молес, Р. Нельсон, М. Портер, Б. Ричардсон, М. Рудик, А. Робертс, Р. Спекман, А. Стрікленд, Дж. Чендлер, А. Шенделл. Основні положення щодо проблематики формування

міжнародних стратегічних альянсів викладено в наукових працях О. Білоруса, В. Білошапки, В. Горбатова, А. Гринькової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Г. Назарової, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Рогача, Л. Руденко, І. Сазонця, А. Філіпенка, О. Шниркова.

Аналіз останніх наукових даних свідчить про недосконалість підходів багатьох перелічених вище дослідників щодо надання кількісної оцінки ризикам злиттів та поглинань компаній. Багато аспектів цієї проблеми мають дискусійний характер, значної уваги, на нашу думку, потребує розгляд питання щодо ідентифікації ризиків, а особливо надання кількісної оцінки ризиків угод корпоративних злиттів та поглинань. Урахування цього питання поряд з іншими критичними факторами сприяє вступу компаній до міжнародних стратегічних альянсів та формуванню стратегії розвитку альянсу компаній в умовах міжнародного менеджменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недосконалість існуючих моделей оцінки ризику угод корпоративних злиттів та поглинань неминуче ставить питання щодо удосконалення таких моделей або створення нових, більш релевантних моделей, що базуються на нових підходах та методах. На нашу думку, найбільшу перспективу мають моделі, основані на використанні методу аналізу ієрархій, особливо на поєднанні цього методу з методом нечіткої логіки, оскільки вони є найбільш гнучкими та піднімають точність оцінки ризиків угод злиттів та поглинань на якісно новий рівень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходу до формування моделі оцінки ризику угод злиттів

та поглинань підприємств, який включає відбір основних факторів ризику угод та наданні їм кількісної ваги за методом аналізу ієрархій (МАІ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Складна економічна ситуація в Україні змушує підприємства до прийняття комплексу антикризових заходів. Одним із таких заходів є ухвалення угод корпоративного злиття та поглинання компаній. Цей інструмент сприяє пролонгації життєвого циклу компаній та підприємств, підвищує їхню конкурентоспроможність у мінливому зовнішньому середовищі [1–4]. Зростання кількості угод злиттів та поглинань свідчить про покращання інвестиційного клімату.

Ще до початку політичної кризи в Україні ринок корпоративних злиттів та поглинань характеризувався відносно низькими показниками. За даними компанії Ernst&Young, суми угод корпоративних злиттів та поглинань в Україні знизилася: вартість бізнесу в 2011 р. складала 280 млн. дол., а в 2012 р. знизилася до 83 млн. дол. Український сектор корпоративних злиттів та поглинань в основному характеризувався поглинаннями [5]. Таким чином, ринок корпоративних злиттів та поглинань в Україні знаходиться на рівні лише 0,05–0,15% від ВВП, у той час як у країнах ЄС цей показник сягає рівня 6–8%.

Успішність корпоративних угод злиттів та поглинань залежить від багатьох факторів, однак кількість основних факторів досить обмежена. Thuу Vu Nga Hoang та Kamolrat Larumnuauron (2007 р.) досліджували критичні фактори успіху даного виду угод [6]. Серед основних факторів, таких як постановка чітких цілей і задач проекту, наявність детального плану розвитку, забезпеченість ресурсами та фінансами, такий фактор, як раціональне управління ризиками знаходиться на провідному місці. Так, за даними вказаної роботи, серед анкетованих фахівців більш ніж 80% із них указали, що ризик-менеджмент проектів корпоративних злиттів та поглинань є «дуже важливим» та «виключно важливим» серед інших критичних факторів успіху [6, с. 89].

Сучасні моделі управління ризиками угод злиттів та поглинань (m&a) використовуються для ідентифікації та управління ризиками з метою їхньої мінімізації в процесі виконання угод m&a. Тобто усі підходи до побудови моделей управління ризиками в угодах m&a можливо поділити на дві основні категорії – підходи щодо побудови моделей ідентифікації ризиків та підходи щодо побудови моделей кількісної оцінки ризиків [7].

Для ідентифікації ризиків широкого розповсюдження набула модель рибного кістяка (*fish bone*). Вона адаптована до виявлення багатьох можливих ризиків та придатна для структурування ризиків корпоративних злиттів та поглинань.

Для кількісної оцінки ризиків корпоративних m&a переважно використовується метод аналізу ієрархій з елементами нечіткої оцінки ризиків за допомогою шкали триангулярних нечітких чисел (*Fuzzy-АНР*). Даний метод поєднує переклад якісних факторів у кількісну форму та аналіз і зважування відібраних факторів. Метод *Fuzzy-АНР* потребує попередньої ідентифікації цілей аналізу, критеріїв та стратегії оцінювання [7].

Для визначення коефіцієнтів вагомості кожного фактора ризику можливо використовувати поширений метод Фішберна [8], за яким групи показників ранжуються в порядку зменшення вагомості, вагомість j -го кожного показника розраховують за формулою:

$$\beta_j = \frac{2 \cdot (m - j + 1)}{m \cdot (m + 1)}, \quad (1)$$

де m – загальна кількість показників; j -й показник ($j = 1 \dots m$).

Оцінка показників тільки за їхньою ієрархією, що складає принцип Фішберна (1), відповідає максимуму ентропії інформаційної невизначеності щодо об'єкту дослідження. На нашу думку, метод аналізу ієрархій значно точніший та враховує багато аспектів об'єкту дослідження.

Наразі існують лише поодинокі спроби ієрархизувати фактори ризику угод корпоративних m&a за пріоритетністю, найбільш значущою серед відомих нам є вже розглянута робота [7]. Питання дослідження пріоритетності факторів ризику угод корпоративних m&a методом МАІ серед вітчизняних дослідників нам невідомі.

Для визначення вагових коефіцієнтів показників, які використовуються при оцінці ризику корпоративних злиттів та поглинань підприємств, ми використовували метод аналізу ієрархій (МАІ), відомий також як АНР (*Analytical Hierarchy Process*) [13].

Алгоритм методу АНР (МАІ) детально викладений у роботі Т. Сааті [13] та його послідовників [14] і включає наступні основні етапи:

1) визначення проблеми (у нашому випадку це надання кількісної оцінки показникам, що характеризують ризик угод злиттів та поглинань);

2) структурування проблеми за ієрархією щодо визначення мети (оцінювання ризику угод злиттів та поглинань);

3) побудову матриці парних порівнянь та надання оцінок кожному елементу матриці відносної важливості згідно зі шкалою;

4) розрахунок локального вектору пріоритетів;

5) перевірку узгодженості матриці парних порівнянь;

6) розрахунок питомої ваги кожного показника.

Шкалу, що використовується для узгодження думок експертів шляхом парних порівнянь, представлено в табл. 1. Парні порівняння проводяться для всіх елементів, що розглядаються.

Відношення узгодженості (CR) використовується для перевірки узгодженості матриці:

$$CR = \frac{CI}{RI}, \quad (2)$$

де CI – індекс узгодженості;

RI – індекс імовірної узгодженості переваг.

Таблиця 1

Шкала відносної важливості методу аналізу ієрархій Т. Сааті [13]

Бал	Визначення	Характеристика
1	Рівна важливість	Рівний внесок двох елементів у загальну оцінку
3	Помірна перевага	Легка перевага одного елемента над іншим
5	Суттєва перевага	Відчутна перевага одного елемента над іншим
7	Значна перевага	Практично значуща перевага одного елемента над іншим
9	Дуже велика перевага	Очевидна перевага – домінування одного елемента над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення	Застосовуються в перехідних випадках
1/k	Значення симетричних елементів	$k = 0, 1, \dots, 9$

Таблиця 2

Значення випадкового індексу відповідності за Т. Сааті [13]

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,46	1,49

Таблиця 3

Фактори ризику угод корпоративних злиттів та поглинань нижнього та верхнього рівнів

Умовне позначення	Фактори ризику
Фінансові фактори (Ф)	
Ф1	Ризики, що виникають у результаті об'єднання та перерозподілу фінансових потоків
Ф2	Ризики податкового навантаження об'єднаної компанії
Ф3	Ризики зниження норми прибутку
Ф4	Ризики, пов'язані з оптимальним розміром компанії («від'ємний ефект масштабу»)
Ф5	Цінові ризики
Фактори макросередовища (М)	
М1	Ризики, пов'язані із обмежувальними законами щодо розвитку кадрових ресурсів
М2	Ризики, пов'язані зі встановленням цінкових та нецінових бар'єрів
М3	Ризики, пов'язані із захистом інтелектуальної власності
М4	Ризики, пов'язані із хабарництвом та корупцією
Ресурсні фактори (Р)	
Р1	Ризик втрати персоналу
Р2	Ризик втрати лояльності персоналу
Р3	Технологічні ризики
Р4	Ризики погіршення організаційної культури
Р5	Ризики, пов'язані з обмеженим доступом до інформаційних ресурсів
Стратегічні фактори (С)	
С1	Ризик вибору форми інтеграції
С2	Ризик, пов'язаний із вибором партнера
С3	Ризик неправильної оцінки привабливості компанії
С4	Ризик, пов'язаний із вибором способу розвитку компанії
С5	Ризик, пов'язаний із визначенням вартості угоди

Таблиця 4

Матриця парних порівнянь для показників верхнього рівня

	Т	М	Е	О	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
Ф	1	1/2	1/4	1	0,594	0,117
М	2	1	1	7	1,934	0,382
Р	4	1	1	5	2,114	0,418
С	1	1/7	0,2	1	0,411	0,081
Індекс узгодженості $CI = 0,047$						
Індекс імовірної узгодженості переваг $RI = 0,9$						
Відношення узгодженості $CR = 0,052 < 0,1$						

Таблиця 5

Матриця парних порівнянь для фінансових факторів (Ф)

	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
Ф1	1	0,5	3	2	1/2	1,084	0,175
Ф2	2	1	3	3	1/2	1,552	0,251
Ф3	1/3	1/3	1	1/2	1/4	0,425	0,069
Ф4	1/2	1/3	2	1	1/7	0,544	0,088
Ф5	2	2	4	7	1	2,569	0,416
Індекс узгодженості $CI = 0,109$							
Індекс імовірної узгодженості переваг $RI = 1,12$							
Відношення узгодженості $CR = 0,097 < 0,1$							

Таблиця 6

Матриця парних порівнянь для факторів макросередовища (М)

	М1	М2	М3	М4	М5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
М1	1	0,5	5	2	1	1,379	0,239
М2	2	1	3	3	1	1,783	0,309
М3	1/5	1/3	1	1/2	1/4	0,384	0,066
М4	1/2	1/3	2	1	1/2	0,698	0,121
М5	1	1	4	2	1	1,515	0,263
Індекс узгодженості $CI = 0,019$							
Індекс імовірної узгодженості переваг $RI = 1,12$							
Відношення узгодженості $CR = 0,082 < 0,1$							

Таблиця 7

Матриця парних порівнянь для ресурсних факторів (P)

	P1	P2	P3	P4	P5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
P1	1	1	3	2	1/3	1,149	0,184
P2	1	1	5	3	1/2	1,496	0,235
P3	1/3	1/5	1	1/2	1/4	0,383	0,060
P4	1/2	1/3	2	1	1/7	0,544	0,086
P5	3	2	4	7	1	2,787	0,438
Індекс узгодженості CI = 0,110							
Індекс імовірної узгодженості переваг RI = 1,12							
Відношення узгодженості CR = 0,099 < 0,1							

Таблиця 8

Матриця парних порівнянь для стратегічних факторів (C)

	C1	C2	C3	C4	C5	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
C1	1	1/2	3	4	1	1,431	0,246
C2	2	1	4	3	2	2,168	0,373
C3	1/3	1/4	1	1/2	1/2	0,461	0,079
C4	1/4	1/3	2	1	1/2	0,608	0,105
C5	1	S	2	2	1	1,149	0,197
Індекс узгодженості CI = 0,094							
Індекс імовірної узгодженості переваг RI = 1,12							
Відношення узгодженості CR = 0,085 < 0,1							

Розрахунок CI відбувається за формулою:

$$CR = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \quad (3)$$

де n – порядок матриці попарних порівнянь;

λ_{max} – максимальне значення власного вектору матриці.

Індекс імовірної узгодженості переваг RI (*Random Index*) вибираємо з табл. 2.

Пріоритети у виборі факторів ризику угод m&a визначалися методом парних порівнянь за показниками верхнього рівня (основними показниками) та показниками нижнього рівня (табл. 3). Для ідентифікації ризиків угод m&a ми використовували власний досвід [2; 9] та дані, що представлені в роботах [8–11]. Порівняльні оцінки надавалися експертами – фахівцями в галузі корпоративного менеджменту, робота експертної групи велася з додержанням вимог, викладених у [15].

Матрицю парних порівнянь для чотирьох основних показників (показників верхнього рівня) представлено в табл. 4. Значення вектора локальних пріоритетів указує на домінування у векторі ресурсних факторів. Фактори макросередовища посідають другу позицію за відносною вагою, фінансові фактори – третю.

Матриці парних порівнянь для показників нижнього рівня представлені в табл. 5–8.

Результати розрахунків значень показників, що розглядаються в роботі, представлено на рис. 1.

Серед фінансових факторів показник «Ризики, пов’язані з оптимальним розміром компанії» має максимальну оцінку (його вага складає 0,049). Найбільш близький до нього фактор, пов’язаний із ціновими ризиками, і складає 0,030.

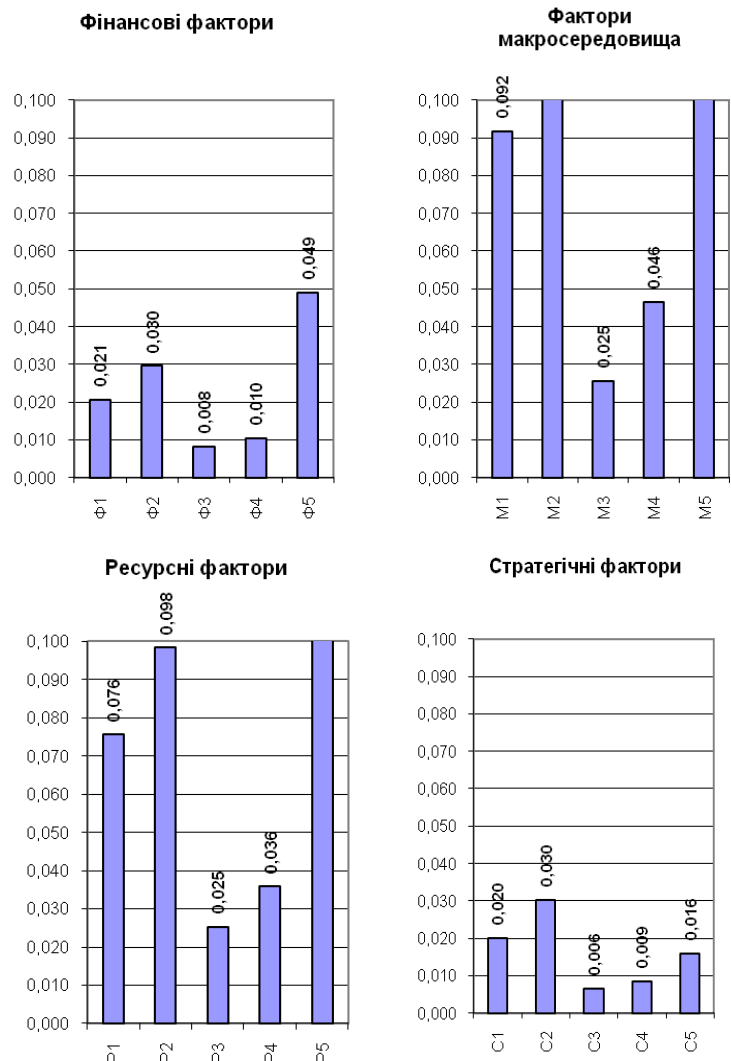


Рис. 1. Порівняння ваг показників нижнього рівня для факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань

Фактори макросередовища та ресурсні фактори мають у середньому найбільші значення серед досліджуваних чотирьох груп факторів. Максимальні результати розрахунків окремих факторів означених вище двох груп сягають значень 0,100.

Використання методу аналізу ієрархій (АНР method) для ієрархізації показників щодо оцінювання факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань дозволило виявити фактори нижнього рівня, що мають дуже низьку вагу (рис. 1). Тому можливість їхнього видалення із загального переліку факторів нижнього рівня повинно бути обґрунтоване через дуже низький вплив означених показників на кінцевий результат оцінки ризику угод корпоративних m&a.

Висновки. Метод аналізу ієрархій надає можливість представити процес структурування факторів ризику угод корпоративних злиттів та поглинань.

Проведені розрахунки за даним методом дозволили надати кількісну оцінку розглянутим факторам ризику та виявити ті фактори, урахування яких дозволить першочергово мінімізувати найбільш негативні фактори ризику угод корпоративних злиттів та поглинань.

Дані показники були структуровані за ієрархією, значущість показника з найбільшою та найменшою вагою відрізняється не більш ніж у п'ять разів серед кожної групи факторів, що може свідчити про збалансованість системи відібраних показників та релевантність розробленої моделі.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку експертної системи моніторингу ризику корпоративних злиттів та поглинань, що буде поєднувати метод аналізу ієрархій із методом нечіткої логіки з метою залучення не тільки більшої кількості різноманітних індикаторів, а й для надання моделі більшої точності.

Список літератури:

1. Македон В.В. Сутність та особливості сучасних корпоративних злиттів і поглинань / В.В. Македон // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 100–106.
2. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній : [монографія] / В.В. Македон. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
3. Македон В.В. Механізми залучення фінансування для здійснення операцій злиття та поглинання компаній / В.В. Македон // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 12. – С. 248–256.
4. Македон В.В. Сучасні методи оцінки ефективності корпоративних злиттів та поглинань у національній економіці / В.В. Македон, В.Г. М'ячин // Комп'ютерне моделювання та оптимізація складних систем (КМОСС-2015) : матеріали І Всеукраїнської науково-технічної конференції (Дніпропетровськ, 3–5 листопада 2015 р.) : у 2-х ч. – Дніпропетровськ : УДХТУ, 2015. – Ч. 2. – С. 191–193.
5. Христиановский В.В. Сущность и классификация типов понятий «слияние» и «поглощение» в корпоративном менеджменте Украины / В.В. Христиановский, Р.В. Венжега // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2. – Т. 3. – С. 109–118.
6. Hoang Thuy Vu Nga. Critical Success Factors in Merger & Acquisition Projects. A study from the perspectives of advisory firms / Thuy Vu Nga Hoang, Kamolrat Lapumnuaupon. – Master thesis, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:141248/fulltext01.pdf>.
7. Chui B. S. A Risk Management Model for Merger and Acquisition / B. S. Chui // International Journal of Engineering Business Management. – 2011. – Vol. 3. – № 2. – P. 37–44.
8. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
9. М'ячин В.Г. Визначення пріоритетності показників фінансового стану, обраних для оцінки ризику банкрутства промислових підприємств методом нечітких множин / В.Г. М'ячин, М.В. Куциньська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – Вип. 14. – С. 159–163.
10. Вердиев Д.О. Управление рисками в сделках слияний и поглощений / Д.О. Вердиев // Вестник МГИМО. – 2015. – № 3(42). – С. 232–238.
11. Гаджиметов Б.Э. Риски процесса интеграции компаний: источники, оценки компенсаций / Б.Э. Гаджиметов // ИнВестРегион. – 2013. – № 2. – С. 52–56.
12. Harwood I.A. Developing Scenarios for Post-Merger and Acquisition Integration: A Grounded Theory of 'Risk Bartering' / Ian Alexander Harwood. – University of Southampton Research Repository. ePrints Soton. – 2001. – 240 p.
13. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
14. Mikhailov L. Evaluation of services using a fuzzy analytic hierarchy process / L. Mikhailov, P. Tsvetinov // Applied Soft Computing, 2004. – № 5. – P. 23–33.
15. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование : [учебник] : в 3-х ч. / А.И. Орлов. – М. : МГУ им. Н.Э. Баумана. – 2009. – Ч. 2: Экспертные оценки. – 486 с.

Македон В. В.

М'ячин В. Г.

Украинский государственный химико-технологический университет

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ ФАКТОРОВ РИСКА СДЕЛОК КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Резюме

Рассмотрены вопросы создания экспертной системы для определения приоритетности факторов риска в сделках корпоративных слияний и поглощений. Выбраны приоритетные показатели для оценки риска сделок корпоративных слияний и поглощений и рассчитаны их весовые коэффициенты. Полученные количественные оценки позволяют выявить наиболее значимые факторы риска с целью их первоочередной минимизации.

Ключевые слова: слияния и поглощения, факторы риска, приоритетность показателей, мониторинг финансового состояния, метод анализа иерархий.

Makedon V. V.

Myachin V. G.

Ukrainian State University of Chemical Technology

IMPLEMENTATION OF THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS FOR PRIORITIZING RISK FACTORS FOR CORPORATE MERGERS AND ACQUISITIONS

Summary

It's considered the problems of creating an expert system for prioritizing risk in transactions of corporate mergers and acquisitions. Selected priority indicators for assessing the risk of corporate mergers and acquisitions and their weights are calculated. These quantitative estimates allow identifying the most important risk factors for the purpose of minimizing their priority.

Keywords: mergers and acquisitions, risk factors, priority indicators, monitoring of the financial indicators, analytical hierarchy process.

УДК 657.44

Пастушенко А. І.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано засади формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу, а також механізм впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на прибуток сільськогосподарського підприємства, що надало можливість визначити місце та значення внутрішніх факторів у процесі формування прибутку.

Ключові слова: прибуток, ресурсний потенціал, внутрішні та зовнішні фактори, матеріальні ресурси.

Постановка проблеми. Збільшення прибутку підприємствами України в сучасних умовах є досить складним і важливим питанням. На жаль, багато підприємств та комерційних установ не отримують прибуток, що призводить до їхньої ліквідації та банкрутства. Прибуток є формою доходу та стимулом до створення нових чи розвитку вже діючих підприємств.

Але на сьогоднішній день ринкові перетворення поставили сільськогосподарських товаровиробників перед необхідністю самостійно забезпечувати конкурентоспроможність і здатність своєчасно адаптуватися до нестабільного ринкового середовища [5], тому однією з основних проблем ринкової трансформації аграрного сектора є забезпечення його ефективного економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях Гетьман О.О., Шаповал В.М., Дамар Р., Коваленко Л.О., Ремньової Л.М., Світличної А.В., Чорної Л.О. та ін. Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведенні дослідження, чітко не визначено чинники, які впливають на формування прибутку підприємств аграрної сфери.

Мета статті полягає у визначенні чинників формування прибутку підприємствами України та у розробці відповідних заходів щодо його максимізації у період економічних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи наукові роботи більшості зарубіжних і вітчизняних вчених, бачимо, що максимізація прибутку не може бути єдиним критерієм

розвитку підприємства. Варто ще раз згадати вислів Р.М. Гранта: «Прибуток для бізнесу – все одно як дихання для життя. Без дихання життя неможливе, але воно не є ціллю життя. Прибуток – важливий для корпорації, але не є способом її існування». Саме тому в сучасному стратегічному менеджменті домінує багаточільовий підхід: задоволення інтересів власників капіталу та споживачів продукції є стратегічними економічними цілями підприємства.

На сьогоднішній день однією з актуальних проблем є розгляд і вивчення чинників, які прямо пропорційно впливають на величину прибутку. Будь-яке підприємство всі свої сили спрямовує на отримання кінцевого результату. Прибуток – це різниця між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції [1].

У світовій практиці виокремлюють три основних види стратегій розвитку підприємства, кожний з яких повністю обґрунтований специфікою виробництва:

1) стратегія зростання (розвитку) відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень, закріпити та утримувати позиції лідера, мати свої унікальні конкурентні переваги;

2) стратегія стабілізації (сталості) характеризує прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу і прибутку, досягти ринкової рівноваги, збільшити ринкову частку, максимізувати прибуток;

3) стратегія виживання – оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства. Основна ціль даної стратегії – уникнення ймовірності банкрутства, забезпечення беззбитковості виробництва.

Для сільськогосподарських підприємств України бажано застосовувати стратегію зростання, хоча більшість із них застосовують стратегію виживання, яку вони не можуть використовувати на протязі тривалого періоду, її застосовують, як правило, у період кризи. Стратегія виживання передбачає скорочення виробництва нерентабельної продукції, орієнтацію на збереження прибутку [6].

Рівень і сума прибутку складаються під впливом безлічі факторів, що впливають на неї як негативно, так і позитивно. Фактори, що впливають на прибуток, численні та різноманітні. Обмежити їх досить важко. Усі фактори, що впливають на прибуток підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток.

Внутрішні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо [4].

Отже, на рис. 1 розглянуто конкретні фактори, які впливають на прибуток підприємства.

На кожному підприємстві повинні передбачатися планові заходи щодо збільшення прибутку. У загальному плані ці заходи можуть бути наступного характеру:

- збільшення випуску продукції;
- поліпшення якості продукції;
- продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду;

- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу;

- диверсифікація виробництва;
- розширення ринку продажу та ін.

Із цього переліку заходів впливає, що вони тісно пов'язані з іншими заходами на підприємстві, спрямованими на зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції та використання факторів виробництва [2].

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба вводити служби контролінгу. Вагоме значення в системі контролінгу має оперативний аналіз відхилень витрат підприємства. Він дає змогу своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і вади в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращання використання ресурсів підприємства, забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом із метою раціоналізації витрат.

Сфера сільськогосподарського виробництва відрізняється від звичайного виробництва значною ризикованістю та непередбаченістю, це є наслідком залежності врожайності від кліматичних умов. Унаслідок цього сільськогосподарським підприємствам України необхідно покращити результативність своєї діяльності. Досягнення цієї мети неможливе без підтримки сільськогосподарського виробництва з боку держави.

Для підтримки сільськогосподарського виробництва та підвищення його інвестиційної привабливості пропонується наступна система заходів:

- збільшення прямих бюджетних дотацій у сільськогосподарське виробництво;
- розширення кола податкових пільг, збільшення мінімуму, що не підлягає оподаткуванню та можливості використання прискореної амортизації;
- розвиток та зміцнення системи банківського кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових умовах (низька процентна ставка, доступність отримання кредиту, можливості продовження періоду кредитування тощо);
- упровадження обов'язкового державного страхування діяльності сільськогосподарських підприємств;
- диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств, яка через формування загального фінансового результату діяльності за рахунок різних джерел забезпечить зменшення ризику отримання збитку;
- розширене впровадження науково-технічних розробок для підвищення



Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку с.-г. підприємства

Джерело: [3]

результативності діяльності сільськогосподарських підприємств;

- переорієнтація на фондобережливу форму інтенсифікації виробництва, що є значним резервом підвищення ефективності роботи підприємств.

Висновки. Прибуток відіграє вирішальну роль у підприємницькій діяльності та є одним із головних показників діяльності підприємства. Він характеризує можливість інноваційного розвитку, реконструкції та модернізації його виробництва. Прибуток визначається як одна з цілей діяльності та розвитку підприємства, результат роботи, мотивація, економічна безпека, кількісна міра успішності підприємства. Важливим моментом є не тільки кількісні показники прибутку, а і його структура, довгостроковість, якість [7].

Нині в економіці України спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств. Для того щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, можна запропонувати такі основні чинники його збільшення:

1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції.

2. Здійснення заходів щодо підвищення про-

дуктивності праці своїх працівників та застосування системи участі працівників у прибутках підприємства.

3. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік.

4. Кваліфіковане здійснення цінової політики, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни.

5. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями.

6. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною.

7. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва.

8. Організація виробничого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкої переналадки.

9. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

Отже, запропоновані заходи можуть використовуватися вітчизняними підприємствами для підвищення прибутковості своєї діяльності в нинішніх українських реаліях.

Список літератури:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – С. 313.
2. Дамар Р. Фінанси і підприємство / Р. Дамар ; пер. з англ. Б.В. Вишинського, В.П. Піпейкіної. – Ярославль : Єлень, 2003. – 223 с.
3. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
4. Пастушенко А.І. Особливості управління прибутком аграрних підприємств у сучасних умовах / А.І. Пастушенко // Вісник ДДАЕУ. – 2015. – № 1.
5. Світлична А.В. Оцінка рівня розвитку сільськогосподарських підприємств / А.В. Світлична // Вісник СНАУ. – 2008. – Вип. 7/1(29). – С. 48–52.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r.pdf.
7. Чорна Л.О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства / Л.О. Чорна // Ефективна економіка. – 2013. – № 1.

Пастушенко А. І.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Обоснованы основные формирования прибыли сельскохозяйственного предприятия в условиях оптимизации ресурсного потенциала, а также механизм влияния внутренних и внешних факторов на прибыль сельскохозяйственного предприятия, что позволило определить значение внутренних факторов в процессе формирования прибыли.

Ключевые слова: прибыль, ресурсный потенциал, внутренние и внешние факторы, материальные ресурсы.

Pastushenko A. I.

Dnipropetrovsk State Agro-Economic University

CURRENT TRENDS INCREASE PROFITS AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

It's proved the formation of an agricultural enterprise profit under conditions of optimisation of the resource potential. Are grounded the article justifies the mechanism of influence of internal and external factors upon the profit of an agricultural enterprise, which allows identification of internal factors significance in the profit formation process are considered.

Keywords: profit, resource potential, internal and external factors, material resources.

UDC 338

Poberezhets A. V.

Odessa National University by I. I. Mechnikov

FORMING ANALYTICAL TOOLS FOR OBJECTIVE PERFORMANCE ASSESSMENT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper defines analytical tool for objective assessment of results of activity of industrial enterprises taking into account segment dimension. For research results use of the comparative analysis of industrial enterprises with the use of rating estimation is proposed. The main stages of the study of environmental factors that affect the results of activity of industrial enterprises are determined.

Keywords: results of the activity, industrial enterprise, factors, environment, method of expert estimations, economic diagnosis, assessment, profitability.

Problem of research. It should be noted that the total number of indicators used for evaluation of results of activity of industrial enterprises, more than a hundred units. In the transition economy, there are different points of view on the nature of formation of economic indicators. Therefore, the key management system results of operations of the entity are an analytical tool that increases objectivity in the assessment of results of activity of industrial enterprises.

Analysis of recent researches and publications. Review of scientific papers (F. F. Butynets, L. A. Voloshchuk, E. I. Maslennikov, E. V. Mnich, O. V. Oleinik, V. P. Panteleev, S. M. Petrenko, V. S. Rudnytsky, P. T. Sabluk, G. V. Savitskaya, V. K. Savchuk, V. I. Samborsky, V. V. Sopka, V. I. Strazheva, I. D. Farion, M. G. Chumachenko, V. A. Shevchuk, A. A. Shevchuk, A. D. Sheremet, S. I. Shkarban) to make inferences regarding the need for revision and improvement of analytical tools for the study and evaluation of the results of activity of industrial enterprise in modern conditions of managing.

Unsolved part of general problem. The best industrial companies in constant unpredictable environment requires appropriate analytical tools for objective assessment of results of activity of industrial enterprises taking into account segment dimension.

The aim of the article is to form analytical tools for objective assessment of results of activity of industrial enterprises taking into account segment component.

The main results of the study. In today's economic environment not sufficiently developed reasoned principles that should be followed to determine the role and place of an indicator for assessing performance of an industrial enterprise.

When choosing a system of indicators for evaluation of results of activity of industrial enterprises, it is necessary to adhere to the following requirements:

- caution when using assessment techniques, which should prevent the overstatement (understatement) assessment of results of activity of industrial enterprise;
- full coverage of the results of all activities and processes, for the formation of analytical information about actual and potential consequences of economic operations and events that may affect management decisions;
- quantitative measurable indicators and easy to calculate.
- single money measure to measure and summarize all of the results of activity of industrial enterprise;

- high-quality homogeneity and accuracy comparable indicators, which do not contain errors and distortions that may affect management decisions;
- calculation of analytical indicators on a consistent methodology.
- indicators must be founded on clear and reliable accounting-analytical information;
- single period of time;
- the indicators should enable users to compare analytical data of the enterprise for different periods and different enterprises;
- according to the interests of major groups of users of analytical information.

Efficiency, financial, economic, social and environmental feasibility of the industrial enterprises functioning is measured by absolute and relative indicators. The absolute levels of the results of activity of industrial enterprises are presented in the accounting system of the company and its accounting (financial), statistical and tax reporting. According to the form № 2 "Statement of financial performance (Statement of comprehensive income" are determined by the financial performance of industrial enterprises. It was found that mainly the main of the most frequently used indicators in the evaluation of the performance of a business entity is financial results: gross profit (loss); profit (loss) from operations; income (loss) before tax; net income (loss). The combined results of activity of industrial enterprise are composed of other comprehensive income after tax and net financial result.

In addition, the performance of the industrial enterprise activity should be measured in terms of: net income from sales of products (goods, works, services); cost of sales (goods, works, services); income and expenses from investing and financing activities; total income; tax liabilities for environmental tax; social performance indicators.

It is necessary to pay attention that only the absolute performance indicators of an industrial enterprise it is not possible to draw reliable and valid conclusions about the results of operations of the entity, therefore, to assess the results of activities of all kinds, the study will use indicators of relative performance that more fully and accurately determine the outcome of any activity of the subject, because their value shows the ratio of effect of available or used resources of an industrial enterprise.

Also one of the reasons for the selection of relative indicators in the comparative evaluation is using data of enterprises of different forms of ownership and scale of operations. Ratios indexes allow compare the results of diverse industrial enterprises and meets its requirements of scientific research.

For the evaluation of the results of the company requires a large number of indicators because of the diversity of the properties and characteristics of the performance of economic entities, necessitates the use of many analytical tools.

In the scientific literature proposed for the evaluation of financial results enterprises of various types of profitability: the profitability of the enterprise activity and profitability of assets or capital.

We propose to calculate the profitability of assets (capital) of the company, to use the net financial result or total income. To calculate the profitability of products sales (goods, works, services) we need use gross profit (loss). For calculating the profitability of operating activities we need use the profit (loss) from operating activities.

For calculating the profitability of investment activity we need use of profit (loss) from investment activities. For calculating the profitability of financial activities we need use of profit (loss) from financial activities. It is necessary to note that the model estimates the profitability of an industrial enterprise is based on the income of the entity, taking into account the precautionary principle, and provides a reliable characterization of performance.

To assess the profitability of the enterprise, you must use the combined income of the subject; a calculation model is presented in fig. 1.

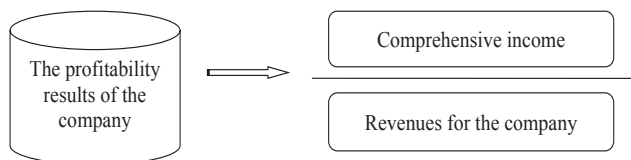


Fig. 1. Model estimates of the profitability of industrial enterprise (the profitability results of the company)

Comprehensive income reflects changes in equity of an industrial enterprise during the reporting period as a result of economic transactions and other events that affect the performance of the entity, with the exception of changes in equity through transactions with owners of the company. To calculate the above indicators, source of information is the accounting and analytical system of an industrial enterprise.

Profitability ratios allow you to assess the effectiveness of the management of resources controlled by the economic entities as a result of past events, the use of which is expected to generate economic benefits in the future.

The proposed analytical tools to measure results of activities depend on the focus of the study of the effectiveness, efficiency of activities of the entity. Scientists may be interested in the efficiency of the use of negotiable or non-negotiable resources, own or borrowed capital, the efficiency of the enterprise taking into account the socio-environmental effect and so on. Based on the study objectives, the components are formed of the calculated indicator, which together give the total income of the company for all performance.

Scientists [4; 5; 6], form three groups of profitability indicators: the indicators characterizing the profitability of its implementation; indicators of cost recovery and investment projects; the indicators characterizing the profitability of own or borrowed capital. These indicators satisfy the interests of all individuals and legal persons which need informa-

tion about the results of activity of industrial enterprise for making decisions.

In international accounting and analysis system [7] widely used approach, in which profitability indicators are divided depending on the basis of the calculation: the profitability of a certain on the basis of profit (loss); production aspects; based on cash flows. The variety of profitability indicators provides the alternative of finding ways to improve the efficiency of the performance of the entity.

For calculating the profitability of this approach, the question arises, what income (loss) will be the basis for determining: gross profit (loss) profit (loss) from operating activities profit (loss) before tax net profit (loss), comprehensive income. The purpose of objective evaluation of analysis results of the company is required to use all components of comprehensive income of a business entity that will identify the factors influencing the results of activity of industrial enterprise.

As was found earlier in the study, with the aim of improving the timeliness and reliability of the estimates of industrial enterprises in the system of analytical indicators should include the indicators that determine the cash flows of the entity.

The profitability, determined on the basis of available cash resources, generated as previously defined indicators, but instead profit (loss) is net cash flow of the enterprise in all activities. Indicators of profitability calculated on the net cash flow illustrate the financial strength of the company; give an idea of the degree of ability of the entity to repay its obligations.

Thus, for an objective estimation of results of activity of industrial enterprises it is necessary to include analytical tools defined on the basis of available cash resources. The need to use for an objective estimation of results of activity of industrial enterprises of the indicators are calculated on the basis of available cash resources, due to the fact that on the basis of accounting and analytical information results of operations the subject can be evaluated not only under the form № 2 "Statement of financial performance (Statement of comprehensive income)", but also under the form № 3 Statement of cash flows (direct method). Objective factor in the application of the net cash flow is the fact that the financial results of the company in the accounting system is recognized on the accrual basis, revenues and use of funds – cash basis.

The financial statements includes information on the cash balance at the beginning and end of the reporting period, is generated analytical information on receipt and spending of monetary resources by operating, investing and financing activities of the entity. Financial report results of operations is intended to provide information about income and expenditures, financial results, comprehensive income according to the results of activity of industrial enterprise during the reporting period, on an accrual basis.

The accrual method of accounting provides for the formation of income and expenses regardless of received or paid by the respective funds. In the world of the accounting system the accrual basis is the most appropriate for assessing performance of the entity, but the financial result (comprehensive income) for the reporting period does not reflect the actual receipts of money resources.

Applying different models of calculation of the analytical tools contributes to the fact that between them there are deviations that may have some influ-

ence on management decisions. The deviation of the balance remaining at the end of the year net financial result (comprehensive income) received for the relevant period, occurs because not all of the amounts adopted in the accounting system and participate in definition of these indicators at the same time and in full. On enterprises, the advances received in full amount, determine the flow of cash resources in the period in which they are received, but in determining the financial result (comprehensive income) participate only when they are considered income of the respective period.

The discrepancy between the conditions of the definition of proposed indicators and a deviation between them, but the reasons for this discrepancy include: financial result of activity of industrial company decreases accrued depreciation (depreciation), in the calculation of cash flows depreciation is not an outflow, but is a source of receipt of funds in the entity; in determining the final results of the company during the reporting period are accounted for capital investments incurred in the period, but as part of the cash flow they occupy one of the main parts.

In industrial enterprises, for example, according to the accounting system, financial result determines the damage, but the availability of cash enables the subject to operate and vice versa. Thus, to determine the results of activity of industrial enterprise it is necessary to monitor the financial result (comprehensive income) and real cash flow, for the purpose of objective evaluation of results of activity of industrial enterprise.

We consider a system of analytical tools confirmed the need to complement the system of indicators used for evaluation of results of activity of industrial enterprises, defined indicators based on cash flows of the entity. To form an objective assessment of results of activity of industrial enterprise should be used indicators of financial result (comprehensive income), adjusted by the amount of depreciation that affect net cash flow in the subject.

This method is also used in the determination of profitability, the basis of accepted indicators of adjusted results of operations of the entity, taking into account expenses not requiring cash payments.

In the accounting system of foreign countries, this method is used very often. Financial result (comprehensive income) are encouraged to consider together with accrued amortization (depreciation) that is explained by the difference in approaches to the calculation of amortization (depreciation) in the accounting system of business entities. Analytical tools for objective evaluation of the results of operations of the understand is a set of inter-related variables that characterize the state of the relevant phenomena (subjects, objects) with qualitative or quantitative traits the results of activity of industrial enterprise.

Analytical framework comprehensively characterizes the performance of enterprises, the interests of different groups of users of accounting and analytical information and the requirements of the segment control system entity, for an objective estimation of results of activity of industrial enterprise.

For the study results it is also possible to use a comparative analysis of industrial enterprises with the use of rating evaluations of a business entity.

The value rating is a relative assessment that is valid at a certain moment or within a certain period of time, which is the subject of rating as a result of implementation of the process of rating assigns the

studied object, and finds optimal positioning according to the chosen criterion or set of criteria, among others similar by the main parameters of economic entities [1, p. 323].

The rating allows determining the competitiveness of an industrial enterprise on the market among other entities in the industry. The system of rating estimation of results of activity of the subject aimed at the study of individual aspects of improvement of activity of individual industrial enterprises and forms aspects regarding effective practices.

In the comparison process identifies a market (progressive) organizational, operational, economic and financial management decisions relating to the activities of the enterprise. Through a comparative study of the performance of the subjects, it is possible to identify the factors of economic growth and to establish ways and means of mobilizing potential of industrial enterprises.

In international practice, comparative estimation of effective work between business entities is called benchmarking. Benchmarking is a process of identifying, understanding and adapting existing examples of effective functioning of economic entities with the aim of improving their own work. It equally involves two processes: evaluation and comparison [2].

Thus, the comparative analysis of economic subjects is one of one of the main areas of assessing performance of industrial enterprises, which will ensure objectively to estimate results of activity of the subject to reveal internal reserves to increase results; identify trends in the development of the sector; capacity development, etc. the Main elements of a comparative analysis of industrial enterprises with the use of rating assessments of the entity: the formation of goals and objectives of the study; the definition of objects and subjects of research; definition of research methods; formation of analytical tools; information and analytical support; the process of evaluation and comparison; the results of the study.

The main purpose of the comparative analysis of industrial enterprises with the use of rating evaluations of a business entity is to provide an objective assessment of the performance of the subjects. The achievement of the objectives of the study necessitated the following tasks: determining the performance indicator for the group reporting industrial enterprises; ranking by level of performance; determining deviations of parameters and factors characterizing the performance of the subject, from the average values of these indicators analytical group of companies; the receipt of the account information on the reserves of increase of results of activity of industrial enterprises.

The objects of study are the indicators characterizing results of activity of industrial enterprises, determined by the researcher. Entities – the entities of the relevant industry, region.

Research methods include the methods or techniques used in the study of the performance of economic entities.

The formation of analytical tools is based on the objectives of the research, using required and personal tools to assess the results of industrial activities. Accounting system of business entities is the main information-analytical support of studies assessment of results of activity of industrial enterprises.

The process of evaluation and comparison is the calculation of certain performance indicators of the

subjects and compare the system performance between the subjects of the study. The algorithm of the comparative analysis of results of activity of industrial enterprises with the use of rating evaluations of a business entity formed in fig. 2.

On the basis of the conducted calculations is formed of a matrix: the estimation of results of activity of subjects on the basis of certain indicators; a matrix of the standardized indices and the results of the comparative rating evaluation of performance of the subjects; the matrix is an overall assessment of the performance of economic entities.

The result of comparative analysis of industrial enterprises with the use of rating evaluations of a business entity is an objective assessment of performance.

Thus, the main advantages of the comparative analysis of industrial enterprises with the use of rating assessments of the entity in clarity ratings, are consist in that it determines the location of the corresponding subject among other companies. Based on the obtained analytical information you can get an answer about the ability of the operating, financial investment activities, determine the potential for growth of results of activity of subjects of managing and their effectiveness.

The conditions of the external environment and the instability of domestic, industrial enterprises necessitate the development of diagnostic assessment models of the performance of economic entities, which allows on the basis of observation of changes of the main factors of entrepreneurial activity, to control the magnitude of the results for all activities. In the circumstances, it is particularly important methods of economic diagnostics.

Diagnostics of activity of enterprises is a creative process, diverse in content, which is carried out using various analytical techniques specific to the production, his organization of the particular enterprise. Therefore, all employees involved in the review of its activities, must constantly improve their knowledge in this field [3, p. 34].

According to our opinion, the economic diagnostics of the enterprise is a complex systemic process involving the performance of the whole complex of interrelated sequential actions, each stage of which requires varying qualitative and quantitative assessment of the respective object.

Economic diagnostics, using the results of operative and strategic analysis, allows to identify the factors that affect the results of operations of the entity, to assess their impact quantitatively, to generate possible variants of the dynamics of certain key indicators, to take effective management decisions that prevent the effective reduction of indicators allows to take into account the possible implications for managerial decision making business entities. The main stages of the study of environmental factors that affect the results of industrial activities are marked in fig. 3.

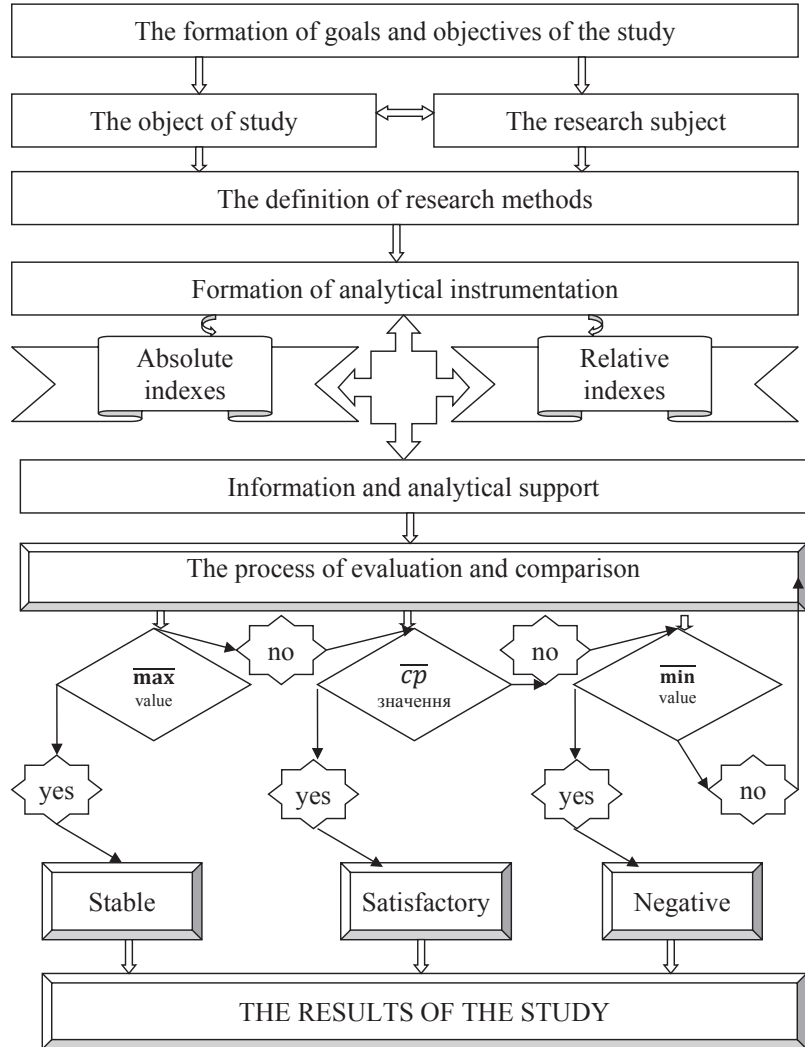


Fig. 2. Algorithm of the comparative analysis of results of activity of industrial enterprises with the use of rating assessments of the entity

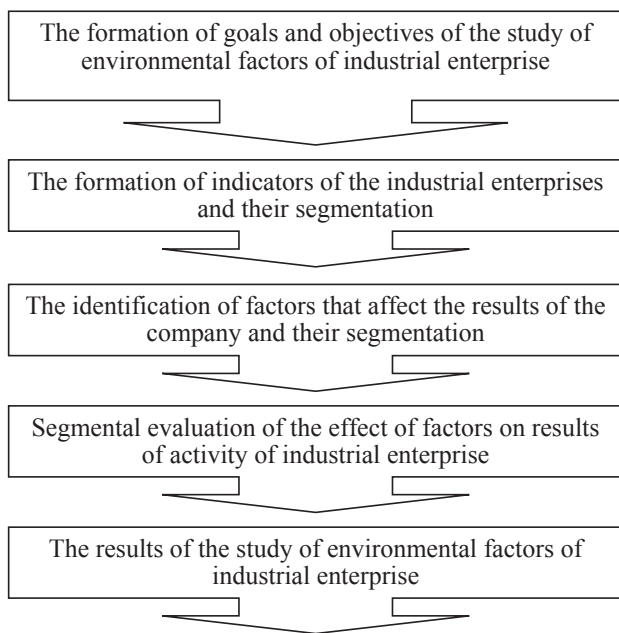


Fig. 3. Main stages of the study of environmental factors that affect the results of activity of industrial enterprises

Using the method of expert evaluations determine the most important factors relevant environment on the performance of industrial enterprises and the degree of their influence. The application of this method to the system of objective evaluation of results of activity of industrial enterprises in may largely contribute to the achievement of relevant objectives for the purpose of making effective management decisions in the enterprise management system.

Delphi method is one of the basic classes of methods of scientific forecasting, which is based on the assumption that, based on the opinion of experts it is possible to construct an adequate model for future development of object of forecasting. Starting information this is the opinion of the specialists who are engaged in research and development in the projected field [5].

Expert estimates in scientific literature [3; 4; 5] is called heuristic evaluation, which is based on the experience of experts and their intuition. For reliability and objectivity of expert estimates in scientific research are used economic and statistical methods with use of mathematical apparatus.

Expert assessment of the entity is used for planning of financial condition and results of operations of the subject taking into account there are no reliable sources of information. In terms of the associated uncertainty, information is based on scientific intuition of researchers.

The method of expert evaluation is organized in the interpretation of the opinions of a group of appropriate specialists, theorists or practitioners, with the subsequent processing of the received expert assessments (answers). The assessment process includes: goal and objectives; object and subject; administering the survey; analysis and assessment; the results of expert evaluation of the results of operations of the entity. A special approach requires the definition of qualified and competent experts to carry out expert evaluation of activity of the enterprise. check its competence, the analysis and synthesis of examination results.

The work of the experts, summarizes the opinion of a certain circle of people, provides information and analytic materials for relevant studies. The quantitative parameters of the expert group is not regulated, but in our opinion the number the more the better, but not less than 5 experts. To improve objective evaluation experts apply the score and rank of the estimates, which have different scales of measurement for study of the status and results of activities of business entities.

The expert professionals work according to the following procedure: specify the purpose, tasks, object and subject; specify form or analytical tools; organizing and conducting a questionnaire or other survey; processing of the results and their transmission.

The study of expert evaluations has the purpose of determining the coherence of the experts taking into account data accuracy estimates. Using a system of relevant environment factors suggested above, it is necessary to distinguish from the total number of those factors that particularly affect the formation of performance of a business entity using the method of expert estimates. The task of the experts-experts from invited relevant factors of the environment of industrial enterprises, by assigning points

to highlight the most important factors affecting the results of operations of the entity.

Each expert-the specialist suggested a scale of one to twelve points, which he distributes between certain factors internal or external environment of the system of functioning of industrial enterprises in varying degrees, affect the results of operations of the entity. The maximum number of points (12-10) is used in the most influential factors of average influence (7-9 points); sufficient influence to (4-6 points); slight influence (1-3 points). The proposed system allows point estimates from the entire set of factors to determine the most influential factors on the performance of industrial enterprises.

When forming the system of indicators that improve the objective evaluation of the activity of the industrial enterprises it is necessary to take into account the particularly influential factors on the performance of the subject to provide a holistic or segment of the enterprise management. Mandatory procedure in the system of expert estimates is to test the consistency of estimates of experts.

Thus, the method of expert evaluation allows identifying factors of the business environment affecting the results of operations of business entities. Further quantitative evaluation of their effects will enable to predict the value of the results of operations of business entities under the impact of the change factors of business environment for the purpose of making sound managerial decisions that will provide the desired level of results of activity of industrial enterprises.

Conclusions. The proposed system of analytical tools that more accurately characterizes the results of industrial activities and provides an objective assessment to them. In the present, when many industrial enterprises are insolvent, financially sustainable, low-profit, must change the general results of activity of economic entities taking into account all segments of activity.

The necessity to complement the system of indicators used for evaluation of results of activity of industrial enterprises is defined indicators based on cash flows of the entity. To form an objective assessment of results of activity of industrial enterprise it is necessary to use the indicators of financial result (comprehensive income), adjusted by the amount of depreciation that affect net cash flow in the subject.

One of the most important analytical tools for objective assessment of results of activity of industrial enterprise is the economic diagnosis, to identify factors that affect the results of operations of the entity and assessment of this impact taking into account segment dimension. For these purposes was used the method of expert evaluations. On the basis of this method is possible identified priority factors that affect the results of activity of industrial enterprise.

Based on the obtained analytical information it is possible to carry out further study certain aspects, with the aim of establishing a quantitative relationship with the resulting performance of the entity with the given segment component that will allow us to determine the factors-indicators of monitoring and control which will allow you to plan, forecast and monitor results of activity of industrial enterprises to improve the efficiency of its activities and development.

References:

1. Логвиненко Ю. Л. Суть рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 319–327.
2. Watson G.H. IL Benchmarking / edizione italiana A/ cura di Piercarlo Ceccarelli, Franco Angeli, – Milano, 1995.
3. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / за заг.ред. проф. Воронкової А.Е. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
4. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленников. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
5. Грабовецький В.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / В. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
6. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління : [моногр.] / Л.О. Волощук. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 396 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії : [монографія] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2005. – 324 с.

Побережець О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ОБ'ЄКТИВНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Резюме

У статті визначено аналітичний інструментарій для об'єктивної оцінки результатів діяльності промислових підприємств з урахуванням сегментної складової. Запропоновано для дослідження результатів діяльності використовувати порівняльний аналіз промислових підприємств з використанням рейтингової оцінки. Визначено основні етапи дослідження факторів середовища, які впливають на результати діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: результати діяльності, промислове підприємство, чинники, середа, метод експертних оцінок, економічна діагностика, оцінка, рентабельність.

Побережець О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье определено аналитический инструментарий для объективной оценки результатов деятельности промышленных предприятий с учетом сегментной составляющей. Предложено для исследования результатов деятельности использовать сравнительный анализ промышленных предприятий с использованием рейтинговой оценки. Определены основные этапы исследования факторов среды, которые влияют на результаты деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: результаты деятельности, промышленное предприятие, факторы, среда, метод экспертных оценок, экономическая диагностика, оценка, рентабельность.

УДК 657.62:658

Продіус О. І. Лацина С. А.

Одеський національний політехнічний університет

УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СТАНДАРТНІ ПОМИЛКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Досліджено проблеми формування системи контролінгу як сучасної концепції управління, що підвищує стійкість економічного розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання. Визначено основні проблеми впровадження контролінгу в практичну діяльність вітчизняних підприємств. Узагальнено та систематизовано стандартні помилки при побудові системи контролінгу, що перешкоджають її позитивному впливу на управління підприємством у цілому. Запропоновано заходи з підвищення ефективності впровадження системи контролінгу, що буде сприяти досягненню стратегічних та тактичних цілей підприємства в складних економічних умовах сьогодення.

Ключові слова: система контролінгу, сучасна концепція управління, проблеми контролінгу, помилки впровадження, функції контролінгу.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняної економіки характеризується постійними ускладненнями умов ведення бізнесу, що веде до

якісних змін у розумінні принципів та методів управління підприємствами, елементах його структури. У складних умовах господарювання перед

керівниками підприємств особливо гостро постають задача прогнозування розвитку ринкової ситуації та сучасна реакція на нові загрози й можливості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності. Мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів можливо за рахунок практичної реалізації інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкта, що системно охоплює весь комплекс управлінських заходів, в основу яких покладено систему контролінгу. Таким чином, негативні динамічні зміни в навколишньому середовищі, глобалізація ринків, підвищення конкурентної боротьби вимагають від менеджменту вітчизняних підприємств застосування сучасних інструментів для виявлення існуючих у системах управління резервів ефективності, одним з яких може стати впровадження системи контролінгу [1–3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження контролінгу та практичне використання його механізмів зробили наступні зарубіжні вчені: П. Вебер, Р. Мані, Е. Майер, Т. Райхман, Х.І. Фольмут. Проблемам формування контролінгу як системи управління присвятили свої праці Е. Майер, Р. Манн, Д. Хан. Сучасні проблеми контролінгу висвітлено в працях А. Беккера, В. Ньюмана, Г. Ортмана, Т. Скоуна та ін. Серед вітчизняних науковців, що приділили значну увагу дослідженню сутності контролінгу в системі управління підприємством, слід відмітити О.О. Терещенко, М.С. Пушкар, Г.Ф. Шепітко, Т.А. Говорушко, А.М. Ткаченко. Проте мало уваги приділено вивченню та систематизації стандартних помилок і шляхів їх вирішення при впровадженні системи контролінгу на підприємстві у складних умовах економічної кризи.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації стандартних помилок при побудові системи контролінгу, що перешкоджають її ефективності, пошуку шляхів їх вирішення в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «контролінг» походить від англійського дієслова *to control*, яке має різні визначення. В економічному значенні воно означає управління і регулювання господарською і фінансовою діяльністю підприємства. Контролінг можна віднести до числа найбільш перспективних напрямків у сфері функціонального, інституціонального та інструментального забезпечення системи управління підприємством, він синтезує в собі управлінський облік, планування, контроль та аналіз [3, с. 38].

Відповідаючи критеріям комплексності та інтегрованості, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому часі, системний підхід до виявлення і вирішення проблем, що встають перед підприємством. Контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Контролінг як засіб ефективного управління передбачає не тільки спостереження за факторами зовнішнього середовища а й відповідну на них реакцію та управління внутрішніми процесами, які здійснюються безпосередньо на підприємстві, а також і здатність керівництва передбачити наперед динаміку зовнішнього середовища і заздалегідь розробити певну програму заходів, яка дозволить уникнути негативних наслідків або

вчасно зреагувати на нові можливості для розвитку підприємства.

Контролінг як концепція системного управління організується, як правило, там, де управління знаходиться в кризі або господарська діяльність не задовольняє сучасним вимогам і вимогам ринку. Чинники, що є підставою для створення системи контролінгу в організації: погіршення економічних показників; поява нових або зміна цілей у сформованих умовах функціонування; відсутність узгодження цілей; застарілі методи планування, калькулювання і аналізу не задовольняють менеджмент підприємства; відсутність методик обліку та аналізу, невідповідність вимогам як основи для відстеження діяльності і прийняття управлінських рішень; дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їхньому виконанні [4, с. 51–52].

Слід зауважити, що застосування системи контролінгу на вітчизняних підприємствах не дуже поширено та не завжди ефективно, що обумовлено:

- 1) відсутністю достатньої інформації впровадження систем контролінгу та її низькою оперативністю;
- 2) недостатньою кількістю розробок в області комплексних інформаційних систем, що відповідають вимогам певної організації;
- 3) нестабільністю економічної політики багатьох підприємств, відсутністю її цільової спрямованості;
- 4) неузгодженістю в роботі різних відділів підприємства, а також недостатньою прозорістю інформації;
- 5) ігноруванням і недооцінкою проблем зовнішнього середовища;
- 6) високою затратністю впровадження системи контролінгу, навчання фахівців у цій галузі, придбання інформаційних систем, реструктуризації вже існуючих підрозділів та формування нового відділу;
- 7) відсутністю відповідного нормативно-правового забезпечення системи контролінгу;
- 8) нестачею фахівців, що володіють необхідними знаннями та навичками [2, с. 74].

Таким чином, дослідивши типові помилки щодо впровадження системи контролінгу на підприємстві, їх можна узагальнити та систематизувати (рис. 1).

Необхідно зазначити, що створення служби контролінгу на підприємстві не гарантує відразу підвищення ефективності управління, але вона здатна позитивно вплинути на: організацію та методичну підтримку процесів планування та фінансування; надання аналітичної інформації керівництву; інформаційно-аналітичну і методичну допомогу інвестиційних проектів і інноваційних процесів; розробку та вдосконалення системи діагностування відхилень; координацію і методичну підтримку системи обліку витрат і прибутку. Така служба базується на інформаційних технологіях, що дозволяє скоротити час на обмін даними, знизити трудомісткість обліково-аналітичних процедур, збільшити обсяг переробленої інформації. Так, основні права працівників служби контролінгу: давати обов'язкові для підрозділів указівки за методиками планування, обліку затрат та аналізу; отримувати від керівників та працівників інформацію про підрозділи підприємства, необхідну для виконання своїх посадових обов'язків; здійснювати зв'язок з іншими підприємствами

і фірмами з питань, які входять до компетенції служби; вносити нові пропозиції, щодо критеріїв та методів розрахунку винагороди за активну працю [5–7].

Процес запровадження системи контролінгу на підприємстві починається з прийняття рішення щодо її розробки. Насамперед розробляється: система планування та фінансування; методика розрахунку витрат по видам, місцям виникнення, продукту; методика розрахунку маржинального прибутку в цілому по підприємству. Керівництво підприємства повинно показати дієвість розробленого плану впровадження контролінгу та переконати персонал у необхідності його застосування.

Слід зазначити, що існують випадки, коли не варто впроваджувати контролінг на підприємстві, а саме: якщо керівники не роблять висновки зі звітів та не реалізують стратегічні заходи; якщо керівник планує контролінг передчасно не здійснивши аналіз, оцінку, навчання та виховання персоналу підприємства; якщо керівник практикує лише авторитарний стиль управління, якому притаманне зняття із себе відповідальності у випадку невірних прийнятих рішень.

Фактори, що перешкоджають успішному впровадженню системи контролінгу, можна поділити на наступні групи: помилки цілепокладання; історичні; психологічні; методологічні; організаційні [8–9].

Так, незрозуміння чи викривлене розуміння сутності та призначення системи контролінгу і використовуваних нею інструментів є ключовим чинником, що гальмує її ефективне впровадження. Проте варто відзначити, що вплив даного чинника планомірно знижується, оскільки все більше керівників, особливо великих компаній, уважають систему контролінгу необхідною частиною процесу прийняття рішень. Більшість рішень фактично приймається кризь призму більш широкого кола супідрядних цілей, у цілому забезпечують органічне розвинення компанії. Це – рівень ліквідності, покриття ринку в регіонах присутності, зростання обсягів продажів (як інтенсивний, так й екстенсивний), збереження і навчання персоналу, зниження ризику за зобов'язаннями.

Тим не менш, можна виділити основні помилки, пов'язані з незрозумінням суті контролінгу керівниками вітчизняних підприємств, а саме: низька ступінь усвідомлення реальної моделі цілепокладання компанії, тому що будується вона здебільше на засадах інтуїтивного та авторитарного підходу замість застосування системи показників ефективності; надмірна увага до показника «операційний прибуток за поточний фінансовий рік» як до найбільш впливового критерію прийняття рішень.

До числа історичних факторів, що негативно впливають на бізнес-процеси компаній, відносяться: неформалізовані організаційні структури і непрозорість схеми прийнятих рішень; несталі традиції планування та обліку з метою управління; недостатній рівень економічних знань нефінансового топ-менеджменту,

у тому числі недостатнє знайомство з передовими інструментами контролінгу, як із методичними, так і з технологічними; відсутність широкої практики аналізу фінансових та операційних ризиків через відносно недавнє кардинальне підвищення рівня конкурентного тиску в різних сферах бізнесу; неприйняття нових технологічних форм подачі та аналізу інформації. Однак на рівні середнього менеджменту частка технологічно просунутих керівників постійно зростає, що позитивно вплине на впровадження сучасних інструментів управління.

До психологічних факторів, що негативно впливають на впровадження контролінгу, перш за все слід віднести слабку мотивацію персоналу до його прийняття та розуміння необхідності, а також песимістичний психологічний настрій керівника та його невпевненість. Усі ці психологічні проблеми необхідно вирішувати, беручи до уваги людський фактор, вести роз'яснювальну роботу, цілеспрямовано зміщувати акценти від впроваджуваного технологічного інструменту до розуміння філософії

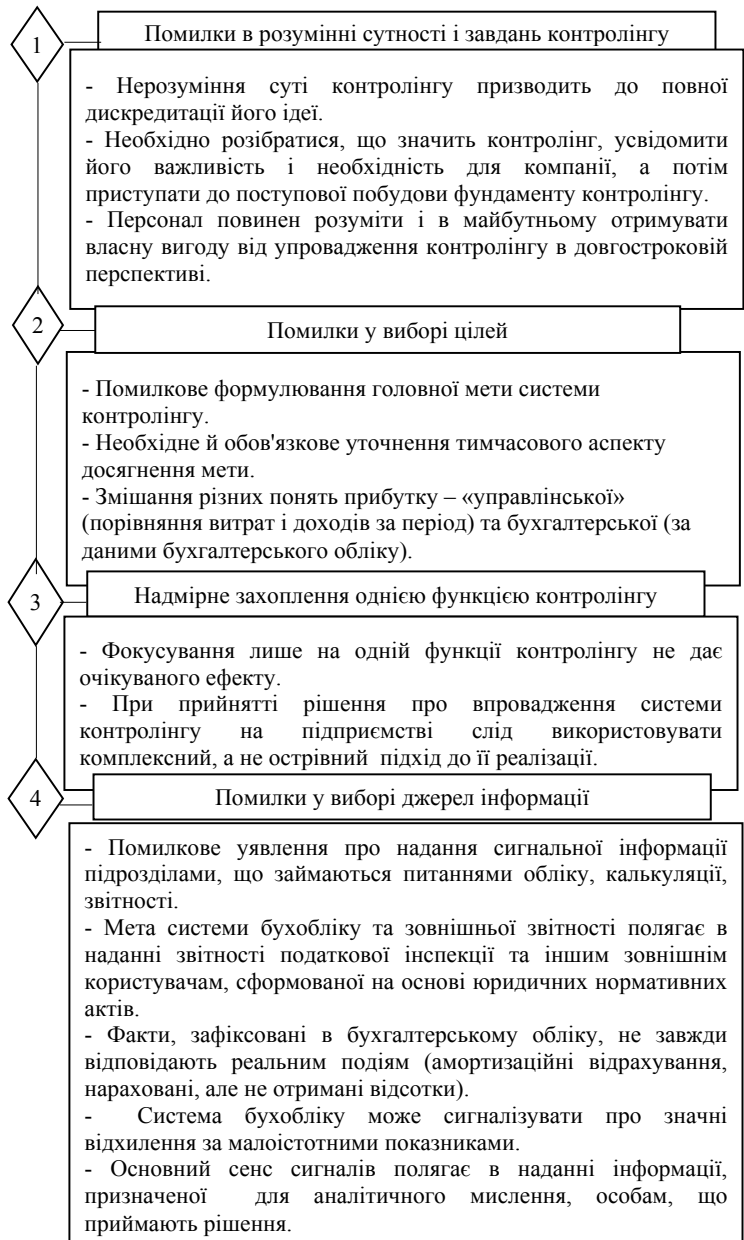


Рис. 1. Узагальнення типових помилок щодо впровадження системи контролінгу на підприємстві

контролінгу та позицій самоконтролінгу співробітників на всіх рівнях підприємства.

Серед найбільш критичних методологічних чинників, що негативно впливають на впровадження сучасних інструментів контролінгу, можна відзначити: ігнорування необхідного реінжинірингу бізнес-процесів і необхідності створення корпоративних стандартів контролінгу; невдале виділення в компанії центрів відповідальності; вибір неадекватних принципів трансфертного ціноутворення; застосування різних методологій при плануванні та обліку; незбалансованість в обсязі наданої керівництву аналітичної інформації. Із часом ступінь варіації показників у різних бізнес-процесах змінюється, отже, повинен пропорційно змінюватися й обсяг аналітичної інформації. Надлишок інформації забирає увагу керівництва і час на аналіз ситуації, при цьому нестачу даних щодо нових проблем в іншій області може призвести до істотних утрат для підприємства; суперечливість методик аналізу в підрозділах; ризик застосування помилкової методології та методик; відсутність адекватного врахування необхідних для аналізу вихідних даних; використання в якості джерел інформації даних тільки бухгалтерського обліку.

Слід зазначити, що для комплексного вирішення завдань контролінгу потрібна інформація більш високого рівня – зовнішня і нефінансова, наприклад, задоволення клієнтів, упізнання бренду, дані конкурентів і галузевих спілок. Потребу в отриманні цих даних необхідно закладати на ранніх етапах проектування системи контролінгу. Також необхідно вивчити досвід реалізації даної системи на інших підприємствах, звернути увагу на типові помилки і проблеми в рамках здійснення подібного заходу.

В успішності проекту впровадження системи контролінгу і, зокрема, окремих її інструментів визначальну роль відіграють організаційні чинники. З одного боку, вони можуть істотно полегшити впровадження системи, а з іншого – не менш істотно їй перешкодити. Помилки при впровадженні системи контролінгу витрат стосуються чіткості постановки цілей і завдань, вибору джерела отримання даних та необхідного обсягу інформації. Існують також обмеження щодо впровадження контролінгу, пов'язані з діяльністю керівництва компанії. Так, більшість вітчизняних керівників підприємств невірно розуміють призначення системи контролінгу, тому що основні методики контролінгу прийшли із зарубіжної літератури, що викликає появу істотних різниць та у застосовуваному категоріальному апараті. Необхідність структурування розрізненого масиву неузгодженої теорії стає очевидною для спрощення застосування інструментарію контролінгу на практиці. Унаслідок цього виникає все більша кількість перешкод при реалізації нових змін до компанії. Процесні зміни при реалізації системи контролінгу витрат впливають на різні функціональні області управління, такі як планування, облік, аналіз, контроль. При цьому відбуваються якісні й кількісні зміни показників функціонування підприємства: устанавлюється система

планування, більш реально відображає майбутній стан ситуації на ринку, що зменшує відхилення та призводить до більш точного виконання плану, забезпечення своєчасного покриття можливих збитків [5–9].

Із метою отримання позитивних результатів від упровадження системи контролінгу на підприємстві необхідно:

- не впроваджувати контролінг «знизу-вгору», починаючи від окремих його інструментів в окремих підрозділах. Такий підхід на практиці призводить до того, що у його ініціаторів бракує організаційної та адміністративної потужності для змін, які в більшості випадків зачіпають ключові бізнес-процеси. Необхідно проводити роз'яснювальну роботу з керівництвом про цілісність системи контролінгу, і тільки тоді починати роботу із середнім менеджментом, коли вищій керівник повністю усвідомлює необхідність проекту;

- визначити готовність керівників делегувати прийняття оперативних рішень на рівень середнього менеджменту зі збереженням необхідного рівня контролю, але без регулярного втручання. Необхідно мінімізувати ризик того, що контролінг залишиться аналітичною системою підтримки прийняття окремих рішень на рівні «керівник – контролер», а не буде органічно вбудований у цикл бізнес-процесів підприємства;

- урахувати ризик надмірного (або недостатнього) посилення впливу контролерів на менеджерів через перерозподіл функцій. Необхідно мінімізувати ризики дублювання функцій інших підрозділів;

- не применшувати ризик відторгнення системи з боку лінійного персоналу, тобто впровадження системи контролінгу та окремих її інструментів припускає перерозподіл старих і появу нових функцій в існуючих підрозділах. Доцільно надавати додаткові роз'яснення для співробітників, які саботують створення системи. Необхідно мінімізувати ризик міжособистісних конфліктів контролерів та менеджерів шляхом залучення в процес створення системи контролінгу її потенційних користувачів на ранніх етапах проектування.

Висновки. У ході дослідження було виявлено, що перешкоди до успіху на шляху модернізації системи управління на базі контролінгу легше подолати, якщо вище керівництво – далекоглядне і терпляче, розробники системи – професійні та твердо відстоюють свої переконання, персонал, залучений у процес реалізації проекту, – ефективно мотивований і підготовлений до роботи системи. Тільки в таких умовах підприємство отримає у своє розпорядження сучасний інструмент управління – ефективну систему контролінгу, що дозволить підвищити керованість бізнесу та скоротити час прийняття управлінських рішень; ефективно контролювати активи підприємства й успішно управляти витратами; підвищити рентабельність задіяного капіталу; досягти необхідної прозорості, контролю ризиків і посилити інвестиційну привабливість бізнесу; інтегрувати системи фінансового, управлінського та податкового обліку, організаційних інформаційних потоків на підприємстві.

Список літератури:

1. Боргардт Е.А. Система контроллинга как современная концепция управления / Е.А. Боргардт, М.В. Вишнякова // Вектор науки ТГУ. – 2015. № 1(31). – С. 78–86.
2. Продіус О.І. Система контролінгу як сучасна концепція управління / О.І. Продіус, В.В. Васіна, А.А. Богослова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – С. 72–75.

3. Система контролінгу як ефективний механізм управління підприємством / О.М. Савицька // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4(14). – С. 37–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n4.htm>.
4. Говорушко Т.А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / А.Т. Говорушко, Д.О. Кроніковський // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 1–2. – С. 51–53.
5. Журавель Т.М. Контролінг як метод забезпечення конкурентних переваг на підприємстві / Т.М. Журавель, Я.О. Терещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2011_2/18.pdf.
6. Мочона Л.Г. Аналіз та вибір інструментарію оперативного контролінгу на підприємстві / Л.Г. Мочона // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 289–296.
7. Щербань О.Д. Контролінг як інструмент ефективного управління підприємством // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 24(997). – С. 169–176.
8. Кучумова І.Ю. Реалізація системи контролінгу на підприємствах: теоретичний аспект / І.Ю. Кучумова // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 12. – С. 63–67.
9. Панас Я.В. Концепція контролінгу інноваційної діяльності підприємства / Я.В. Панас // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 754. – С. 197–205.

Продиус О. И.

Латина С. А.

Одесский национальный политехнический университет

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ: СТАНДАРТНЫЕ ОШИБКИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Резюме

Исследованы проблемы формирования системы контроллинга как современной концепции управления, что повышает устойчивость экономического развития предприятия в современных условиях хозяйствования. Определены основные проблемы внедрения контроллинга в практическую деятельность отечественных предприятий. Обобщены и систематизированы стандартные ошибки при построении системы контроллинга, препятствующие ее позитивному влиянию на управление предприятием в целом. Предложены мероприятия по повышению эффективности системы контроллинга, способствующей достижению стратегических и тактических целей предприятия в сложных экономических условиях сегодняшнего дня.

Ключевые слова: система контроллинга, современная концепция управления, проблемы контроллинга, ошибки внедрения, функции контроллинга.

Prodius O. I.

Latsyna S. A.

Odessa National Polytechnic University

INTRODUCTION OF CONTROLLING SYSTEM AT THE ENTERPRISE: COMMON ERRORS AND SOLUTIONS

Summary

The article studies the problems of formation of system of controlling as a modern management concept that improves the sustainability of economic development of the enterprise in modern conditions of managing. It's defined the main problems of implementation of controlling in the practice of domestic enterprises. It's generalized and systematized the standard error when constructing the system of controlling, hindering its effectiveness. Possible solutions to get a positive result from the introduction of the controlling system are proposed, contributing to the achievement of strategic and tactical goals of the company.

Keywords: controlling system, the modern concept management, controlling, implementing, controlling functions.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Данило С. І.

Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Здійснено аналіз стану, динаміки, структури, рівня та ефективності функціонування роздрібною торгівлі Закарпатської області. Серед структурних аспектів проаналізовано організаційно-економічний та інституційний напрями, структурні характеристики відносно продажу товарів вітчизняних та імпортованих, розподілу капіталу та ресурсів, зокрема зайнятості та формування доходів і витрат населення. Серед функціональних аспектів проаналізовано соціальну, макроекономічну, торгово-технологічну, організаційно-управлінську, інституційну, інвестиційно-інноваційну складові.

Ключові слова: регіон, роздрібна торгівля, інституційно-економічний механізм розвитку.

Постановка проблеми. Формування, реалізація, а також загальна ефективність регіональної політики регулювання розвитку роздрібною торгівлі визначаються структурними і функціональними аспектами. Їхній перелік та особливості є невичерпними. Але до головних, на нашу думку, відносяться такі. Серед структурних аспектів – це організаційно-економічна та інституційна частини, параметри розвитку та міри впливу функціонування роздрібною торгівлі області на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів та послуг, територіальний, видовий та форматний напрями розвитку аналізованої галузі. Сюди також відносяться й структурні характеристики відносно продажу товарів вітчизняних (у т. ч. виготовлених на території регіону) та імпортованих, розподілу капіталу та ресурсів, зокрема зайнятості та формування доходів і витрат населення.

Щодо функціональних складових, то важливо сформулювати висновки, наскільки дієвим та ефективним є інституційно-економічний механізм регіональної політики регулювання розвитку роздрібною торгівлі у соціальному, макроекономічному, торгово-технологічному, організаційно-управлінському, інституційному, інвестиційно-інноваційному та інших аспектах.

Уважаємо, що саме дані параметри слід закласти в основу методології структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблеми ефективного регулювання розвитку роздрібною торгівлі в достатній мірі представлено в працях таких вітчизняних та закордонних науковців, як О. Амелницька, В. Апопій, В. Бакуменко, М. Беляєва, Л. Коковський, А. Литвин, О. Мазур, О. Покатаєва, О. Федорчак, В. Хасанова та ін. Проте у дослідженнях недостатньо уваги приділено розробці прогресивних методик оцінювання інституційно-економічного механізму формування та реалізації регіональної політики розвитку роздрібною торгівлі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі наявні підходи до аналізу стану і тенденцій розвитку роздрібною торгівлі. Натомість недостатніми є спроби

якісно-кількісного оцінювання ефективності регіональної політики у цій сфері, причому як у структурному, так і у функціональному аспектах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методики та здійсненні структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регіональної політики розвитку роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для макроекономічного блоку структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регіональної політики розвитку роздрібною торгівлі обрані такі показники, які можливо розрахувати на підставі статистичних даних, а саме обсяги роздрібною товарообороту на 1 м кв. торгової площі, продуктивність праці, фондоддача основних засобів, дохододдача капіталу, коефіцієнти загальної ліквідності та фінансової стійкості, частка прибуткових суб'єктів господарювання в торгівлі. Фактичні значення цих даних у Закарпатській області та в середньому по державі подано в табл. 1.

Відтак, можна констатувати, що за більшістю параметрів у регіоні забезпечується реалізація макроекономічної складової регулювання роздрібною торгівлі. Недоліки спостерігаються лише за ефективністю використання торгової площі та ліквідністю галузі.

Характеристику та значення показників соціального структурно-функціонального напрями реалізації інституційно-економічного механізму регіональної політики розвитку роздрібною торгівлі наведено в табл. 2.

Це особливо простежується за такими характеристиками, як низький роздрібний товарооборот із продажу продовольчих товарів у розрахунку на одну особу, висока трудомісткість праці та порівняно низька середньомісячна оплата праці в галузі Закарпатської області. Адже тут спостерігається суттєве відставання значень показників Закарпатської області від середньодержавного значення.

У табл. 3 представлено показники торгово-технологічного напрями структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі у Закарпатській області. Незважаючи на доволі високі значення більшості показників та їхні незначні відхилення від середньодержавних значень, усе ж більшість

із них залишаються нижчими. До позитивного можна віднести нижчий рівень імпортозалежності внутрішнього ринку області окремо за продовольчими та непродовольчими товарами. Хоча це в значній мірі парадоксально, адже загалом частка продажу імпортованих товарів на території регіону є більшою за аналогічний середньодержавний показник.

Регіональним органам влади доцільно працювати над скороченням відставань (від середньодержавних значень) таких показників розвитку роздрібною торгівлі області, як частка продажу товарів через мережу Інтернет (рівень відставання показника в 2014 р. становив 14%), коефіцієнт завантаження товарообороту (17%), швидкість обороту товарів (9%).

Дуже незначне відставання спостерігається і за динамікою середньорічного темпу зростання роздрібною товарообороту (2%) та частки в РТО вітчизняних товарів (1%). Інструменти і засоби регіональних органів влади щодо покращання цих параметрів, беззаперечно, наявні, та їхня реалізація позитивно позначиться на удосконаленні торгово-технологічних процесів у галузі.

Доволі високоефективним слід уважати, на нашу думку, розвиток інституційної інфраструктури роздрібною торгівлі у Закарпатській області. Це є свідченням позитивних передумов щодо удосконалення і реалізації інституційної складової відповідної регіональної політики. Як видно з даних табл. 4, більшість показників не лише не поступаються, але й перевищують середньодержавні значення.

Йдеться, зокрема, про кількість ринків, їхніх власників, місць на ринках, а також нижчі диференціації розвитку мережі об'єктів роздрібною торгівлі в міських поселеннях у порівнянні із сільськими територіями.

Водночас за характеристиками інституційно-об'єктного розвитку роздрібною торгівлі регіону все ще є незначні відставання, характерні для цього регіону. Це кількість підприємств торгівлі, а також об'єктів торгівлі в розрахунку на 10 тис. осіб населення (значення даних показників у Закарпатській області в 2014 р. відставали від середніх по державі на 24% та 17% відповідно), частка в роздрібному товарообороті фізичних осіб – підприємців (на 21%), а також кількість торгових місць

Таблиця 1

Показники макроекономічного напрямку структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі у Закарпатській області в 2014 р.

Показники	Характеристики показників*	Значення для Закарпатської області	Середньодержавні значення	Відхилення значень регіону від середньодержавного, коеф.**
Роздрібний товарооборот на 1 м кв. торгової площі, тис. грн.	С	54,8	116,3	0,47
Продуктивність праці, тис. грн.	С	1299,2	888,4	1
Доходоодача капіталу (активів), грн.	С	2,9	0,8	1
Частка прибуткових підприємств, %	С	72,4	66,6	1
Фондоодача, грн.	С	7,6	4,5	1
Коефіцієнт загальної ліквідності	С	0,84	0,97	0,87
Коефіцієнт фінансової стійкості	С	0,08	0,08	1

* С – показники-стимулятори (при підвищенні яких ефективність механізму зростає)

** Міра відхилення – частка значення області від середнього; за умови її відповідності або перевищення приймається як 1 (максимальне значення)

Джерело: розраховано автором за [12]

Таблиця 2

Показники соціального напрямку структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі у Закарпатській області в 2014 р.

Показники	Характеристики показників*	Значення для Закарпатської області	Середньодержавні значення	Відхилення значень регіону від середньодержавного, коеф.
Роздрібний товарооборот на 1 особу, тис. грн.	С	7744	10194	0,76
Роздрібний товарооборот на 1 особу у міських поселеннях, тис. грн.	С	14587	13487	1
Роздрібний товарооборот на 1 особу у сільській місцевості, тис. грн.	С	3704	2834	1
Роздрібний товарооборот на 1 особу продовольчих товарів, тис. грн.	С	2349	4211	0,55
Роздрібний товарооборот на 1 особу непродовольчих товарів, тис. грн.	С	5395	5983	0,90
Забезпеченість населення торговою площею, м кв. на 10 тис. осіб	С	1411	1806	0,78
Чисельність зайнятих у розрахунку на 1 тис. м кв. торгової площі, осіб	С	42,2	51,2	0,82
Трудомісткість праці, ос./тис. грн.	Д	0,77	0,44	0,57
Середньомісячна номінальна заробітна плата, тис. грн.	С	2355	3439	0,68
Частка (до чисельності зайнятих) безробітних у роздрібною торгівлі, %	Д	1,5	1,7	1

* Д – показники-дестимулятори (при підвищенні яких ефективність механізму спадає)

Джерело: розраховано автором за [12]

на ринках у розрахунку на 1 тис. осіб населення (2%). На нашу думку, ці відставання не можна вважати критичними, але регіональним та місцевим органам влади доцільно прагнути до їхнього усунення та досягнення, таким чином, кращої забезпеченості населення мережею роздрібною торгівлі та її інфраструктурою.

Значно гіршим, на жаль, є стан справ щодо інвестиційно-інноваційної складової розвитку роздрібною торгівлі у Закарпатській області. Як можна спостерігати з табл. 5, лише такими показниками, як середньорічні темпи зростання капітальних інвестицій та частка реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, регіон має значення вищі за середні по Україні.

За іншими параметрами цього напрямку реалізації інституційно-економічного механізму реалізації регіональної політики розвитку роздрібною торгівлі області спостерігається істотне відставання. Так, у регіоні рівень валових капітальних інвестицій у роздрібною торгівлі до ВВП становив у 2014 р. лише 0,37%, до загального роздрібного товаро-

обороту – 0,39%, а до основних засобів галузі – 2,96%. По-перше, значення зазначених показників об'єктивно низькі та, по-друге, ще й істотно нижчі, ніж середньо державні. За таких обсягів і рівня інвестиційної підтримки розвитку роздрібною торгівлі неможливо забезпечити її кількісно-якісний розвиток. Таким чином, уважаємо, що регіональним та місцевим органам влади в межах інституційно-економічного механізму слід працювати над покращанням інвестиційної привабливості галузі та формуванням належних мотивів для залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій.

Але проблема (та, відповідно, недоліки регулювання розвитку роздрібною торгівлі області) полягає ще й у тому, що наявні інвестиції не повною мірою мірі спрямовуються на інноваційний розвиток галузі. Так, частка реалізованої інноваційної продукції у Закарпатті не досягає 3%, а за реалізованою продукцією, що є новою для підприємств, область на 35% поступається середньому значенню аналогічного показника по Україні.

Зауважимо, що незважаючи на перевищення

Таблиця 3

Показники торгово-технологічного напрямку структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі у Закарпатській області в 2014 р.

Показники	Характеристики показників	Значення для Закарпатської області	Середньодержавні значення	Відхилення значень регіону від середньодержавного, коеф.
Коефіцієнт оборотності товарних запасів, рази	С	8,4	9,2	0,91
Коефіцієнт завантаження товарообороту	Д	0,06	0,05	0,83
Середньорічні темпи зростання фізичного обсягу РТО в порівняльних цінах 2000–2014 рр., %	С	106,6	108,3	0,98
Частка продажу товарів через Інтернет, %	С	0,48	0,56	0,86
Частка в РТО товарів, виготовлених на території України, %	С	57,0	57,8	0,99
Частка в РТО продовольчих товарів, виготовлених на території України, %	С	88,4	85,6	1
Частка в РТО непродовольчих товарів, виготовлених на території України, %	С	43,7	39,5	1

Джерело: розраховано автором за [12]

Таблиця 4

Показники інституційно-об'єктного напрямку структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі у Закарпатській області в 2014 р.

Показники	Характеристики показників	Значення для Закарпатської області	Середньодержавні значення	Відхилення значень регіону від середньодержавного, коеф.
Кількість підприємств на 10 тис. осіб населення, од.	С	2,2	2,9	0,76
Кількість об'єктів торгівлі на 10 тис. осіб, од.	С	10	12	0,83
Кількість ринків на 10 тис. осіб, од.	С	0,75	0,51	1
Кількість суб'єктів господарювання, що володіють ринками на 100 тис. осіб, од.	С	7,3	4,6	1
Кількість торгових місць на ринках на 1 тис. осіб, од.	С	16,8	17,1	0,98
Кількість місць в розрахунку на 1 критий ринок, од.	С	193	140	1
Частка РТО підприємств та СПД-ФО, %	С	74,8	94,3	0,79
Частка кількості підприємств приватної форми власності, %	С	94,7	95,6	1
Коефіцієнти диференціації (міські поселення до сільської місцевості):				
- за кількістю об'єктів торгівлі	Д	1,39	3,57	1
- за РТО на 1 особу	Д	3,94	4,76	1
- за торговою площею на одиницю населення	Д	2,05	2,84	1
- за кількістю ринків	Д	0,62	0,66	1
Коефіцієнти диференціації (міські поселення до сільської місцевості) за РТО організованих об'єктів торгівлі	Д	0,75	0,94	1

Джерело: розраховано автором за [12]

середньорічних темпів зростання обсягу інвестицій у Закарпатській області в порівнянні із середньодержавним значенням цього показника, ці темпи спадає, тобто обсяги інвестицій зменшуються, а середньорічні темпи зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції взагалі в регіоні є нижчими за середньодержавні, більше того, темпи спаду в середньому за останні чотири роки становили понад 30%. Усе це є очевидним свідченням існуючих негативних недоліків як регулювання, так і розвитку роздрібно торгівлі у Закарпатській області.

Для обчислення інтегральних значень в економічній літературі запропоновано та використовується доволі велика кількість різних методів і підходів. Проте більшість із них, на наше переконання, мають суттєві недоліки, які роблять їхнє застосування на практиці некоректним. Це передусім необхідність урахування думок експертів, змішування різнохарактерних показників тощо.

На сьогодні в економічній науці запропоноване використання методу головних компонент (англ. *principal component analysis* – PCA). Це один із найбільш розповсюджених методів факторного аналізу. Серед інших подібних методів, які дозволяють узагальнювати значення елементарних ознак, методи головних компонент характеризуються простою логічною конструкцією, й у той же час на його прикладі стають зрозумілими загальна ідея та цілі численних методів факторного аналізу.

Перевагою цього методу є можливість без застосування експертних опитувань математично визначати вагові коефіцієнти окремих індикаторів, що в сукупності визначають інтегральне значення у відповідній сфері. Отже, застосуємо цей метод для оцінювання ефективності реалізації обраних нами вище напрямів інституційно-економічного механізму регулювання роздрібно торгівлі у Закарпатській області.

У результаті в процесі розрахунків були отримані нормовані значення показників. Вони стали основою для подальшого підрахунку часткових і інтегральних індексів функціональних напрямів.

Динаміку інтегральних індексів функціональних напрямів ефективності роздрібно торгівлі Закарпатської області подано на рис. 1. Як бачимо, лише макроекономічний та торгово-технологічний напрями знаходилися впродовж аналі-

зованого періоду вище прийнятного значення (1). Інші складові були незадовільними.

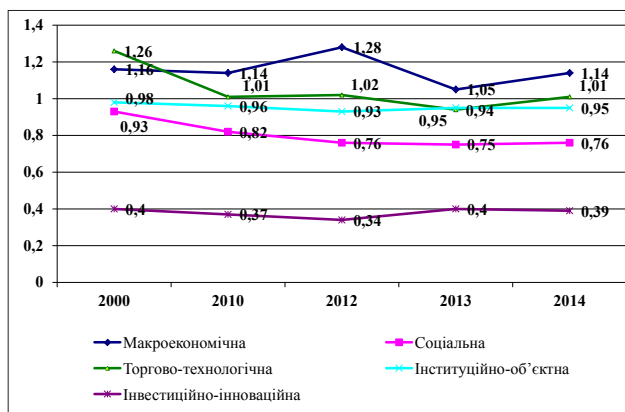


Рис. 1. Інтегральні індекси функціональних напрямів ефективності функціонування інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібно торгівлі у Закарпатській області у 2000, 2010, 2012–2014 рр.

Джерело: розраховано автором

Особливо складною є ситуація щодо інвестиційно-інноваційної та соціальної компонент. Уважаємо, що отримані результати є, по-перше, підтвердженням наявності недоліків розвитку (і, відповідно, інституційно-економічного механізму регіональної політики його регулювання) роздрібно торгівлі регіону та, по-друге, дозволяють ідентифікувати напрями, за якими слід розставити головні акценти.

Висновки. У статті відображено авторську методіку оцінювання ефективності реалізації інституційно-економічного механізму регіональної політики розвитку роздрібно торгівлі. Вона дозволяє, по-перше, визначити функціональні (в їхніх межах і структурні) напрями, за якими відповідний механізм реалізується неефективно. Методика також дозволяє обчислити інтегральні значення кожного з функціональних напрямів інституційно-економічного механізму регіональної політики розвитку роздрібно торгівлі. На прикладі Закарпатської області встановлено, що профільним органам влади потрібно особливо активно працювати над виправленням ситуації у сфері інвестиційно-інноваційного забезпечення розви-

Таблиця 5

Показники інвестиційно-інноваційного напрямку структурно-функціонального аналізу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібно торгівлі у Закарпатській області в 2014 р.

Показники	Характеристики показників	Значення для Закарпатської області	Середньодержавні значення	Відхилення значень регіону від середньодержавного, коеф.
Частка капітальних інвестицій у роздрібно торгівлі до ВРП/ВВП, %	С	0,37	1,35	0,27
Частка капітальних інвестицій у роздрібно торгівлі до РТО, %	С	0,39	2,29	0,17
Частка капітальних інвестицій у роздрібно торгівлі до основних засобів торгівлі, %	С	2,96	10,2	0,29
Середньорічні темпи зростання капітальних інвестицій у роздрібно торгівлі за 2011–2014 рр., %	С	99,9	98,0	1
Частка реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, %	С	2,81	0,78	1
Частка реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємств, %	С	1,33	2,06	0,65
Середньорічні темпи зростання обсягу продажу інноваційної продукції за 2011–2014 рр., %	С	69,4	70,3	0,98

Джерело: розраховано автором за [12]

тку роздрібною торгівлю області. Без цього функціонування і розвиток цієї галузі будуть об'єктивно не сталими, не комплексними і не зорієнтованими на її конкурентоспроможність та якісне виконання базових функцій щодо соціально-економічного і суспільного розвитку територій.

Лише макроекономічний та торгово-технологічний напрями знаходилися впродовж аналізованого періоду вище прийнятного значення. Інші складові були незадовільними. Особливо складною є ситуація щодо інвестиційно-інноваційної та соціальної компонент.

Список літератури:

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : [монографія] / В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла [та ін.] ; за ред. В.В. Апопія та І.М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
2. Амеліницька О.В. Управління виробничо-господарською діяльністю локальних електричних мереж : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Амеліницька ; Донецьк. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
3. Коковський Л.О. Географічний вимір економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / Л.О. Коковський ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2008. – 18 с.
4. Мазур О.Є. Інтересоцентрична модель регіонального управління сферою роздрібною торгівлю / О.Є. Мазур // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 167–174.
5. Бакуменко В.Д., Безносенко Д.О. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами : науково-дослідна робота / В.Д. Бакуменко, Д.О. Безносенко. – К. : НАДУ при Президентіві України; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf>.
6. Федорчак О.В. Класифікація механізмів державного управління / О.В. Федорчак // Демократичне врядування. – 2008. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf.
7. Беляєва М.В. Економічний механізм державного регулювання підприємницької діяльності в торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.В. Беляєва ; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2010. – 20 с.
8. Литвин А.Ю. Механізми державного регулювання роздрібною торгівлю в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 25.00.05 «Галузеве управління» / А.Ю. Литвин ; Донецьк. держ. академія управління. – Д., 2003. – 19 с.
9. Хасанова В.В. Державне регулювання внутрішньої торгівлі в Україні (організаційно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / В.В. Хасанова ; Ін-т законодавства Верховної Ради України. – Х., 2010. – 20 с.
10. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформацій торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід : [монографія] / О.В. Покатаєва. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 408 с.
11. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України : Постанова від 20.12.1997 р. № 1449 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1449-97-p>.
12. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 р. / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2015. – 456 с.

Данило С. І.

Ужгородський торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університету

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦИОННО-ЕКОНОМІЧЕСКОГО МЕХАНІЗМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РАЗВИТІЯ РОЗНИЧНОЇ ТОРГОВЛІ (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Резюме

Проведен аналіз стану, динаміки, структури, рівня та ефективності функціонування розничної торгівлі Закарпатської області. Серед структурних аспектів проаналізовані організаційно-економічне і інституціональне напрямлення, структурні характеристики в відношенні продажу товарів вітчизняних і імпортованих, розподілу капіталу і ресурсів, в тому числі зайнятості і формування доходів і витрат населення. Серед функціональних аспектів проаналізовані соціальна, макроекономічна, торгово-технологічна, організаційно-управлінська, інституціональна, інвестиційно-інноваційна складові.

Ключові слова: регіон, рознична торгівля, інституціонально-економічний механізм розвитку.

Danylo S. I.

Uzhgorod Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

STRUCTURAL AND FUNCTIONAL ANALYSIS OF REGIONAL POLICY RETAIL TRADE INSTITUTIONAL AND ECONOMIC MECHANISM DEVELOPMENT (ON EXAMPLE OF ZAKARPATYA AREA)

Summary

It's carried out the analysis of situation, dynamics, structure, level and efficiency of retail Transcarpathian region. Among the structural aspects analyzed organizational, economic and institutional areas, structural characteristics regarding the sale of goods of domestic and imported, allocation of capital and resources, including employment and income generation and spending. Among the functional aspects of social analysis, it's given the macroeconomic, trade, technological, organizational, managerial, institutional, investment and innovation components.

Keywords: region, retail, institutional and economic development mechanism.

УДК 332.14

Коломицева О. В.

Черкаський державний технологічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

Зроблено прогноз щодо виникнення конфліктів інтересів економічних суб'єктів під час оптимізації територіальної організації закладів загальної середньої освіти в регіонах України та окреслено перспективи їхнього вирішення. Подано аналіз останніх наукових досліджень учених щодо державного управління системою освіти та розміщення продуктивних сил. Розроблено матрицю варіантів конфліктів інтересів економічних суб'єктів, які можуть виникнути під час формування оптимальної територіальної мережі закладів загальної середньої освіти. Проаналізовано залежність між оцінкою закладів загальної середньої освіти та зонами ризику виникнення конфлікту інтересів влади та громадян.

Ключові слова: заклади загальної середньої освіти, продуктивні сили, мікроцінність, макроцінність, регіональна економіка.

Постановка проблеми. В умовах європейської інтеграції України одним із важливих питань є вдосконалення існуючої системи освіти України, яка не змінювалась ще з радянських часів. Існуюча територіальна організація закладів загальної середньої освіти не пристосована до нинішнього мінливого середовища. Наразі не існує чіткого та узгодженого механізму оптимізації територіальної організації закладів загальної середньої освіти, який би враховував як соціальні, так і економічні показники. У зв'язку з цим виникає потреба розробки механізму оптимізації мережі закладів загальної середньої освіти, який би давав змогу при врахуванні економічних та соціальних показників спрогнозувати конфлікти, які можуть виникнути під час оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, у яких досліджують питання державного управління системою освіти, можна виділити таких науковців, як В. Керецман, В. Кремень, О. Молодцов та ін. [6–8]. Теоретичні засади стосовно модернізації системи освіти та її ролі в розвитку людських ресурсів розглянуто у роботах І. Добрянського, О. Пастовенського, Н. Деевої та ін. [4; 5; 9]. Питання оптимального розміщення продуктивних сил, до яких відносяться й заклади загальної середньої освіти, було розглянуто в роботах Р. Барро, М. Бартковської, А. Маза та ін. [1–3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У даній статті розглядається питання щодо прогнозування конфліктів інтересів економічних суб'єктів для ефективного формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти, а саме співвідношення оцінок макроцінності та мікроцінності.

Мета статті полягає у прогнозуванні конфліктів інтересів економічних суб'єктів для ефективного формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти. Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати вплив оцінок державою та громадянами макроцінності та мікроцінності закладів загальної середньої освіти на прийняття рішення щодо оптимізації територіальної організації закладів загальної середньої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти передбачає відповідність мережі закладів загальної середньої освіти, розміщених у просторі, інтересам економічних суб'єктів регіону – органів місцевого само-

врядування та громадян. Тому механізми формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти являють собою сукупність заходів, спрямованих на максимальне задоволення інтересів перелічених вище економічних суб'єктів.

Дослідження теоретичних основ територіального розміщення мережі закладів загальної середньої освіти дозволило запропонувати підходи, із позицій яких слід здійснювати оптимізацію територіального розміщення закладів загальної середньої освіти. Це витратний підхід, який відповідає інтересам органів місцевого самоврядування щодо економії витрат місцевих бюджетів на утримання закладів загальної середньої освіти; підхід оцінки соціальної значимості, який відповідає інтересам громадян щодо якості надання та зручності отримання освітніх послуг; соціально-економічний підхід, який водночас відповідає інтересам органів місцевого самоврядування та громадян [10; 11].

Апробація окреслених теоретичних підходів за допомогою обґрунтованих економіко-математичних моделей дозволила дійти висновків, що в разі застосування того або іншого підходу необхідно буде ліквідувати певні школи, чим оптимізувати існуючу мережу закладів загальної середньої освіти. Кожен підхід демонструє різні результати, тобто вказує на різні школи, які необхідно ліквідувати, але згідно зі всіма підходами ліквідувати вибрані школи необхідно.

Таким чином, механізми формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти повинні відповідати на питання, в який спосіб ліквідувати школу, щоб максимально задовольнити інтереси держави в економії бюджетних витрат та громадян у зручному отриманні якісних освітніх послуг та не спричинити конфлікту та зростання рівня невдоволення владою з боку громадян. Або в який спосіб зберегти існуючу мережу закладів загальної середньої освіти і не ліквідувати окремі школи, щоб знову максимально задовольнити інтереси держави та громадян. Адже негласною вимогою до регіональної політики, особливо у сфері освіти, є недопущення конфліктів між владою та громадянами і збереження стійкості регіональної спільноти, що необхідно в умовах гуманізації економіки.

Рішення про ліквідацію закладу загальної середньої освіти є завжди достатньо складним та суперечливим. Навіть якщо соціально-економічний підхід, який ураховує економічні (інтереси держави) та соціальні (інтереси громадян) показ-

ники, показав необхідність закриття тієї чи іншої школи, це не означає, що думка щодо цієї школи була одностайною серед громадян або експертів, які оцінювали цей заклад із позицій органів місцевого самоврядування. Тобто може залишитися частина громадян, не задоволених рішенням влади про закриття школи. З іншого боку, при неможливості бюджетів фінансувати той чи інший заклад освіти це питання буде перекладено на споживачів освітніх послуг – батьків учнів, що знову призведе до невдоволення місцевою владою. Між тим навіть незначний рівень незадоволення громадян унаслідок некоректного рішення влади є потенційним джерелом конфліктів. Своєю чергою, в умовах нестабільного суспільства, коли через вимоги стихійних об'єднань громадян може відбуватися зміна представників органів державної влади та місцевого самоврядування, стає необхідним прогнозування конфліктів інтересів різних економічних суб'єктів із метою їхнього попередження та нівелювання.

Тому доцільно науково обґрунтувати більш глибокий аналіз закладів загальної середньої освіти, які розглядаються з точки зору можливості їхнього закриття, на предмет прогнозування потенційного виникнення конфліктів інтересів економічних суб'єктів.

У подальшому механізми формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти повинні бути спрямовані на збалансування інтересів органів місцевого самоврядування та громадян. Наприклад, якщо школа має спірні оцінки щодо необхідності її закриття з точки зору влади та громадян, то необхідно обґрунтувати, за рахунок якого механізму можна підсилити задоволення інтересу того суб'єкту, який на теперішній час знаходиться в зоні ризику мати низький рівень задоволення інтересів у порівнянні з іншими економічними суб'єктами. Такими механізмами вбачаються державно-приватне партнерство у сфері освіти та дистанційна освіта для формування електронних освітніх округів.

Аналіз варіантів конфліктів інтересів економічних суб'єктів, які можуть виникнути під час формування оптимальної територіальної мережі закладів загальної середньої освіти, а саме під час оцінки державою та громадянами макроцінності та мікроцінності закладу загальної середньої

освіти (табл. 1), показує, що із дев'яти промодельованих у даному дослідженні варіантів лише два мають майже нульовий ризик виникнення конфлікту інтересів, а решта є небезпечними з цієї точки зору.

Так, можна очікувати, що інтереси держави та громадян будуть ідентичними щодо певного закладу загальної середньої освіти, якщо макроцінність та мікроцінність цього закладу однаково низькі. Коректним рішенням у даному випадку стане ліквідація такого закладу загальної середньої освіти і оптимізація територіального розміщення мережі закладів загальної середньої освіти шляхом скорочення цієї мережі. Також інтереси держави та громадян збігатимуться в разі високої макроцінності та мікроцінності закладу загальної середньої освіти. Тоді коректним буде не ліквідувати цей заклад освіти, унаслідок чого формально оптимізації територіального розміщення закладів загальної середньої освіти не відбудеться.

У зоні підвищеного ризику виникнення конфліктів інтересів держави та громадян опиняються ті варіанти, які характеризуються полярними оцінками макроцінності та мікроцінності закладу загальної середньої освіти. Якщо певна школа оцінюється громадянами високо, а органами місцевого самоврядування низько або, навпаки, громадянами – низько, а владою – високо, то вірогідність виникнення конфлікту інтересів між цими суб'єктами дуже висока. Тоді однозначне рішення про ліквідацію або не ліквідацію школи призведе до задоволення інтересів одного суб'єкту та нехтування інтересами іншого суб'єкту, що є некоректним.

Аналогічно в зоні ризику виникнення конфлікту інтересів влади та громадян знаходяться всі варіанти оцінок закладу загальної середньої освіти, коли хоча б один із суб'єктів надав цьому закладу оцінку макроцінності або мікроцінності на середньому рівні. Середній рівень значимості закладу загальної середньої освіти не дає можливості однозначно визначити, який саме інтерес має суб'єкт щодо нього – ліквідувати або не ліквідувати. При цьому такий середній рівень оцінок може бути викликаний полярними думками всередині групи експертів органів місцевого самоврядування або групи громадян. Тому прийняття однозначного рішення також спровокує задоволення інтересів певних суб'єктів та нехтування інтересами інших.

Таблиця 1

Матриця варіантів конфліктів інтересів економічних суб'єктів, які можуть виникнути під час формування оптимальної територіальної мережі закладів загальної середньої освіти

		ОЦІНКА ДЕРЖАВОЮ ЗАКЛАДУ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ – МАКРОЦІННІСТЬ ШКОЛИ		
		НИЗЬКА	СЕРЕДНЯ	ВИСОКА
ОЦІНКА ГРОМАДЯНАМИ ЗАКЛАДУ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ – МІКРОЦІННІСТЬ ШКОЛИ	НИЗЬКА	Зона низького ризику виникнення конфлікту інтересів. Заклад освіти доцільно ліквідувати.	Зона ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.	Зона підвищеного ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.
	СЕРЕДНЯ	Зона ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.	Зона ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.	Зона ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.
	ВИСОКА	Зона підвищеного ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.	Зона ризику виникнення конфлікту інтересів. Рішення типу «залишити / ліквідувати» щодо закладу освіти є некоректним.	Зона низького ризику виникнення конфлікту інтересів. Заклад освіти доцільно не ліквідувати.

Джерело: розроблено автором

Таким чином, для семи з дев'яти варіантів співвідношення оцінок значимості закладу загальної середньої освіти для держави та громадян, рішення про ліквідацію або не ліквідацію певної школи для оптимізації територіального розміщення мережі закладів освіти повинно супроводжуватися додатковими механізмами, які б дозволили нівелювати розбіжність у рівні задоволення інтересів різних суб'єктів та в підсумку вивести прийняте рішення на рівень збалансованого задоволення інтересів усіх економічних суб'єктів.

Якщо при спірному погляді держави та громадян на певний заклад загальної середньої освіти рішення прийнято про ліквідацію цього закладу, тобто на користь інтересам держави, то додаткові механізми повинні бути спрямовані на задоволення інтересів громадян. І навпаки, якщо рішення прийнято про те, щоб залишити заклад загальної середньої освіти в мережі, тобто на користь задоволення інтересів громадян, то додаткові механізми повинні стимулювати задоволення інтересів держави.

Із вірогідністю 7/9 (77%) можна стверджувати, що під час оптимізації мережі закладів загальної середньої освіти органи місцевого самоврядування зіткнуться із ситуацією існування ризику виникнення конфлікту інтересів, на основі чого подібні рішення «закрити / залишити» школу відносяться до класу рішень, які приймаються в умовах невизначеності. Математична формалізація подібних задач прийняття рішень в умовах невизначеності відбувається за допомогою методу теорії ігор.

Висновки. Вище описана матриця, яка розглядає варіанти конфліктів інтересів економічних суб'єктів, що можуть виникнути під час формування оптимальної територіальної мережі закладів загальної середньої освіти, дозволяє розглянути з різних точок зору рішення щодо подальшого існування школи, що підвищує його ефективність як для громадян, так і для держави. Проте дане дослідження потребує подальшого розвитку та створення чіткого механізму оптимізації територіальної організації закладів загальної середньої освіти регіонів України.

Список літератури:

1. Barro R. Convergence / R. Barro, S.-i-M. Xavier // Journal of Political Economy. – 1992. – Vol. 100. – P. 223–251.
2. Bartkowska M. Regional convergence clubs in Europe: Identification and conditioning factors / M. Bartkowska, A. Riedl // EconomicModelling. – 2012. – Vol. 29. – P. 22–31.
3. Maza A. EU regional convergence and policy: Does the concept of regionmatter / A. Maza, J. Villaverde // Journal of Policy Modeling. – 2011. – Vol. 33. – P. 889–900.
4. Добрянський І.А. Громадська та приватна ініціатива в розвитку освіти України (кінець XIX – початок XX ст.) / І.А. Добрянський, В.В. Постолатій ; Кіровоград. ін-т регіон. упр. та економіки. – Кіровоград, 1998. – 143 с.
5. Деева Н.М. Бюджетне фінансування соціальних стандартів та послуг : [навч. посіб.] / Н.М. Деева [та ін.]. – Дніпропетровськ, 2007. – 100 с.
6. Керецман В. Проблеми формування регіональної політики та регіонального управління в Україні / В. Керецман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : univ.uzhgorod.ua/old/science/idurr/kerecman.doc.
7. Кремень В.Г. Освіта і наука України: шляхи модернізації. Факти, роздуми, перспективи / В.Г. Кремень. – Київ : Грамота, 2003. – 215 с.
8. Молодцов О.В. Сітвоя парадигма територіального розвитку: сутність, логіка впровадження : автореф. дис. ... д-ра держ. упр. / О.В. Молодцов. – К., 2010.
9. Пастовенський О. Мережева модель управління загальною середньою освітою / О. Пастовенський // Рідна школа. – 2012. – № 6. – С. 13–18.
10. Пашкевич М.С. Вибір шкіл та їхнє просторове розміщення в сільській та міській місцевостях України / М.С. Пашкевич, О.Ю. Чуріканова, М.О. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 310–320.
11. Пашкевич М.С. Підхід SOVA до розміщення закладів загальної середньої освіти у межах адміністративно-територіальної одиниці / М.С. Пашкевич, М.О. Харченко // Економіка XXI : [монографія] : у 2-х т. ; за заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич ; М-во освіти і науки України ; Харк. ін-т фінансів ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – С. 199–203.

Коломицева О. В.

Черкаський державний технологічний університет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБЩЕГО СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Резюме

Сделан прогноз относительно возникновения конфликтов интересов экономических субъектов при оптимизации территориальной организации учреждений общего среднего образования в регионах Украины и намечены перспективы их решения. Представлен анализ последних научных исследований ученых относительно государственного управления системой образования и размещения производительных сил. Разработана матрица вариантов конфликтов интересов экономических субъектов, которые могут возникнуть при формировании оптимальной территориальной сети учреждений общего среднего образования. Проанализирована зависимость между оценкой учреждений общего среднего образования и зонами риска возникновения конфликта интересов и граждан.

Ключевые слова: учреждения общего среднего образования, производительные силы, микроценность, макроценность, региональная экономика.

Kolomytseva O. V.

Cherkasy State Technological University

**FORECASTING ECONOMIC AGENTS CONFLICTS OF INTERESTS
FOR ESTABLISHING THE OPTIMAL TERRITORIAL ORGANIZATION
OF THE SECONDARY EDUCATION INSTITUTIONS**

Summary

The article deals with the forecast of conflicts of interests evoked by economic agents while optimizing the territorial organization of secondary education institutions across the regions of Ukraine and outlines prospects for their solution. The analysis of the latest research regarding public regulation of the education system and distribution of productive forces is given. The matrix of various conflicts of interest evoked by economic agents that may occur during the formation of the optimal territorial network of secondary education institutions is developed. The relationship between estimates to secondary education establishments and risks of occurrence of conflicts between interests demonstrated by the government and citizens is analyzed.

Keywords: secondary schools, the productive forces, micro value, macro value, the regional economy.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502/504:330(477+8-25)

Андрощук І. В.

Луцький національний технічний університет

Дубинчук Л. І.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ МІСТА ЛУЦЬКА ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено політиці сталого розвитку та екологічній політиці міста Луцька. Проведено аналіз основних напрямків екологізації Луцька за рахунок упровадження комплексних рішень щодо розвитку промисловості та вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища, ефективного використання природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій, обов'язкової екологічної експертизи всіх проектів та бізнес-планів.

Ключові слова: сталий розвиток, екологізація економіки, охорона навколишнього природного середовища, промисловість, новітні технології, розвиток міста.

Постановка проблеми. Гармонізація життєдіяльності центру Волинської області потребує посилення зв'язку соціально-економічних та екологічних аспектів розвитку, визначення та зменшення можливих екологічних та еколого-економічних ризиків. Вирішення цих завдань є необхідним кроком на шляху до сталого розвитку громади м. Луцьк три Україна в цілому, інтеграції в Європейську співдружність.

Забезпечення нормального (безкризового) функціонування та розвитку міста потребує нових організаційно-управлінських підходів до координації діяльності органів міської влади, господарюючих суб'єктів, громадськості та всіх громадян у сфері охорони навколишнього природного середовища, поступового запровадження нової практики екологічного планування та організації виконання загальноміських програм та актів екологічного спрямування.

Вибір пріоритетних напрямів діяльності міської влади в галузі охорони навколишнього природного середовища, раціонального природокористування та екологічної безпеки здійснено на основі збору та аналізу великої кількості пропозицій від усіх структурних підрозділів міської ради, окремих підприємств та організацій, у тому числі наукових, громадських організацій екологічного спрямування [1, с. 24].

Залучені інформаційно-аналітичні матеріали щодо стану екологічних проблем міста підготовлено на основі наявних статистичних показників охорони навколишнього природного середовища м. Луцьк (статистичні бюлетені та щорічники Головного управління статистики у Волинській області, Волинського обласного центру з гідрометеорології Державної гідрометеорологічної служби та ін.), інформації публічних звітних даних Державного управління охорони навколишнього природного середовища у Волинській області, матеріалів міських, загальноукраїнських та міжнародних конференцій щодо територіальних екологічних проблем, періодичних видань, матеріалів щодо стану виконання Комплексної програми охорони навколишнього природного середовища м. Луцьк на період 2000–2010 рр.

Сучасне розуміння економічної динаміки об'єднує в цілісну систему принципи економічної ефективності, соціальної захищеності й екологічної безпеки. У цій єдності реалізується системний принцип стабільного розвитку (sustainable development), що й відрізняє його від попередніх стратегій розвитку.

Вирішальне значення у формуванні концепції стабільного розвитку мав Глобальний саміт (Конференція ООН по навколишньому середовищу і розвитку), що проходив у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро. Декларація Конференції включає в себе 27 рекомендацій і принципів, які розкривають сутність і цілі реалізації концепції сталого, гармонійного розвитку.

Генеральний план м. Луцьк на період до 2031 р. визначає, що стратегічним напрямком розвитку Луцька є формування високоефективного господарського комплексу, орієнтованого на досягнення сталого економічного і соціального розвитку міста на довгострокову перспективу на основі об'єднання економічних, соціальних та екологічних інтересів з урахуванням загальнодержавних пріоритетів і максимально ефективним використанням його ресурсного потенціалу в інтересах підвищення рівня та якості життя населення.

Сталий (соціо-еколого-економічно збалансований, екологічно безпечний, урівноважений, стійкий, гармонійний) розвиток – це така модель соціально-економічного розвитку, за якого життєві потреби кожного покоління людей задовольняються без шкоди для майбутніх поколінь. Тобто, відповідно до сучасного екологічного підходу, сталий розвиток – це розвиток, який не виводить людство (країну, регіон, місто) за межі господарської ємності біосфери (певної географічної території, ландшафтної екосистеми), не викликає у навколишньому природному середовищі процесів руйнування, деградації, виникнення непридатних для життя людини умов [2, с. 25].

Саме тому одним із найважливіших програмних принципів стратегії перспективного соціально-економічного розвитку м. Луцьк у XXI ст. є необхідність екологічної експертизи кожного рішення міської влади, яке може торкатися

впливу на навколишнє природне середовище в місті.

Політика сталого розвитку означає, що екологічна політика в м. Луцьк (як її складова) має передбачати дотримання деяких принципів, які й визначають сталій розвиток міста:

- пріоритетність вимог екологічної безпеки, обов'язковість дотримання екологічних стандартів, нормативів та лімітів використання природних ресурсів при здійсненні господарської, управлінської та іншої діяльності;

- забезпечення збалансованості екологічного, соціального та економічного факторів соціально-економічного розвитку м. Луцьк на основі реалізації науково обґрунтованої політики екологізації всіх його складових.

Потрібно визначити основні щорічні екологічні показники соціально-економічного розвитку міста (увести їх до складу основних статистичних показників соціально-економічного розвитку міста як самоврядної території), визначити основні аспекти екологізації галузей міської економіки та затвердити показники екологічного спрямування, що можуть визначати ступінь екологізації галузі, рівень екологічної культури виробництва та споживання у м. Луцьк.

На основі визначених та затверджених основних екологічних показників соціально-економічного розвитку міста, окремих галузей міської економіки Луцька міська рада та її виконавчий орган мають здійснювати контроль та щорічну оцінку ефективності вжитих заходів для забезпечення сталості розвитку міста в галузі охорони навколишнього природного середовища, організувати інформування населення щодо реального стану забезпечення сталого екологічного розвитку міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологізацію промислового виробництва необхідно проводити на основі комплексності рішень щодо розвитку промисловості з питаннями охорони навколишнього природного середовища, ефективного використання природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій. При цьому передбачається:

- обов'язковість екологічної експертизи всіх проектів та бізнес-планів промислового спрямування;

- недопущення введення в дію підприємств, споруд та інших об'єктів, на яких не забезпечено в повному обсязі дотримання всіх екологічних вимог, передбачених нормативною та проектною документацією, і виконання заходів екологічного спрямування, передбачених у проектах на будівництво та реконструкцію (розширення та технічне переоснащення);

- при проектуванні, розміщенні, будівництві, уведенні в дію нових і реконструкції діючих підприємств, споруд та інших об'єктів, удосконаленні існуючих і впровадженні нових технологічних процесів та устаткування, а також у процесі експлуатації цих об'єктів забезпечуватиметься екологічна безпека людей, раціональне використання природних ресурсів, дотримання нормативів можливих шкідливих впливів на навколишнє природне середовище. При цьому мають передбачатися вловлювання, утилізація, знешкодження шкідливих речовин і відходів або повна їхня ліквідація, виконання інших вимог до охорони навколишнього природного середовища і здоров'я людей;

- підприємства, установи й організації, діяльність яких пов'язана зі шкідливим впливом на

навколишнє природне середовище незалежно від часу введення їх у дію мають бути обладнані спорудами, устаткуванням і пристроями для очищення викидів і скидів або їхнього знешкодження, а також приладами контролю над кількістю і складом забруднюючих речовин з урахуванням економічної доцільності, рівня технологічних процесів та рівня шкідливого впливу на навколишнє середовище;

- необхідно забезпечити винесення екологічно небезпечних підприємств, які з об'єктивних причин неможливо закрити, за межі житлових зон міста.

Екологізація капітального будівництва. При здійсненні або проектуванні нового будівництва в місті передбачається:

- розміщення та нову забудову здійснювати з урахуванням екологічної ємності території, дотриманням вимог охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів із метою забезпечення екологічної безпеки;

- при реалізації Генерального плану розвитку Луцька і розміщення нового будівництва визначити режим використання природних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища та екологічної безпеки у приміських та зелених зонах за погодженням із радами, на території яких вони знаходяться, відповідно до законодавства України.

Екологізація міського транспорту. Першочергова увага приділятиметься забезпеченню зменшення негативного впливу транспортного комплексу на стан довкілля, запобіганню зростання обсягів викидів забруднюючих речовин автотранспортними засобами шляхом реалізації затверджених програмних заходів. Передбачається:

- використання на автотранспорті спеціальних моторних мастил, присадок до них та палива, модифікаторів кінематичних вузлів автомобілів, впровадження каталітичних перетворювачів палива та ін., що приведе до зменшення витрат пального, зменшення викидів забруднюючих речовин та збільшення моторесурсів двигунів;

- жорсткий контроль якості пального, що постачається і реалізується в місті автозаправними станціями, його відповідності державним стандартам;

- заміни на автотранспорті палива нафтового походження екологічно чистим, передусім у системі комунального транспорту;

- забезпечення максимально можливого перевезення пасажирів на електротранспорті.

Утилізація та знешкодження всіх видів відходів. З метою очищення міста від відходів необхідні:

- розробка якісно нової системи управління відходами в м. Луцьк (територіально-цілісної муніципальної системи поводження з відходами виробництва та споживання);

- перехід до мало- і безвідходних технологій виробництва продукції, забезпечення замкнених циклів ресурсоспоживання з метою зниження обсягів відходів та зменшення ресурсної залежності міста від завозу сировини та матеріалів за рахунок зниження витрат первинної сировини (особливо імпоротної) у загальному обсязі ресурсоспоживання;

- поліпшення діючих і створення нових технологій виробництва та використання найважливіших видів вторинних ресурсів, утилізація відходів на місцях їхнього утворення (застосування

комплексних схем використання відходів як вторинних ресурсів);

- недопущення стихійних звалищ у місті для складування та захоронення відходів;

- організація (замовлення) науково-дослідних і конструкторських розробок перспективних ресурсозберігаючих та маловідходних технологій, що передбачають ефективне використання мінерально-сировинних та паливно-енергетичних ресурсів;

- створення сприятливих умов для залучення підприємницьких структур до реалізації Програми;

- налагодження конструктивних взаємовигідних відносин у сфері співробітництва з використанням, переробки та утилізації відходів із зарубіжними країнами і міжнародними організаціями.

Особливої уваги потребує екологізація галузі енергетики, сфери торгівлі (упаковка), будівельного комплексу міста.

Удосконалення екологічного планування. Світовий досвід довів, що покращання стану довкілля потребує запровадження сучасного стратегічного планування та програмно-цільового управління, що визначає і корегує діяльність великої кількості виконавців, наперед визначених і узгоджених завдань.

В умовах розвитку місцевого самоврядування необхідними є розробка єдиної стратегії екополітики для всіх секторів економіки міста та створення ефективної моделі системи екологічного управління.

Модель прийняття рішень щодо розвитку міста (програми розвитку окремих галузей) потребує переходу від переважно галузевої схеми, без необхідного врахування впливу на стан здоров'я населення та навколишнього середовища, до моделі сталого, екологічно збалансованого розвитку міста. Необхідним є проведення кропіткої роботи щодо інвентаризації екологічних аспектів міської економіки та актуалізації екологічної політики.

Головна мета – забезпечення поступового переходу Луцька на засади сталого, екологічно збалансованого розвитку на основі єдиної науково-технічної та соціально-економічної політики у природокористуванні та збереженні здоров'я населення, більш активне впровадження механізмів інтеграції екополітики у секторальну економіку міста та збільшення її ефективності.

Міжнародне співробітництво. Україна активно розвиває міжнародне природоохоронне співробітництво у багатьох сферах і напрямках із країнами, міжнародними організаціями й інституціями як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні.

Основним завданням у цій галузі є реалізація інтересів м. Луцьк шляхом участі у вирішенні екологічних проблем в інтересах сталого розвитку обласного центру. Для цього необхідні:

- сприяння екологізації соціально-економічного розвитку міста в межах діючих і запланованих міжнародних договорів;

- активізація роботи з упровадження міжнародного досвіду на підприємствах та в установах Луцька більш чистих технологій і послідовної екологізації шкідливих виробництв з участю Європейської комісії;

- активна участь у роботі загальнодержавних та міжнародних екологічних організацій та програмах, у тому числі в тих, які входять до системи організацій Європейського Союзу;

- забезпечення обов'язкової державної екологічної експертизи та екологічного контролю всіх

міжнародних програмам і проектів, які реалізуються на території міста;

- активізація роботи із залучення зарубіжних інвестицій у природоохоронну діяльність у м. Луцьк.

Реалізація основних стратегічних програмних напрямків та заходів Програми має стати необхідним кроком переходу Луцька до збалансованого еколого-економічного розвитку, послідовного ресурсозбереження та раціонального використання природних ресурсів.

Актуальним для обласного центру в найближчі роки є розробка нових механізмів організаційно-економічного, адміністративного та ін. заохочення суб'єктів господарської діяльності до екологоорієнтованої діяльності, створення нормативно-правової та інституційної баз для органів місцевого самоврядування щодо розробки та впровадження стратегії сталого розвитку міста, принципово нової організаційно-управлінської моделі «екосоціальної ринкової економіки».

Правові засади здійснення екологічної політики Луцька складаються із державного законодавства, нормативних документів, прийнятих органами центральної та місцевої влади в галузі природоохоронних та програмних заходів, затверджених Луцькою міською радою і обов'язкових до виконання всіма суб'єктами господарської діяльності на території міста [3, с. 45–46].

Першочергові заходи щодо реалізації основних напрямків екополітики міста, що включені до нової середньострокової екологічної програми, мають бути пріоритетними при визначенні параметрів розвитку міста, у тому числі економічних та фінансово-організаційних.

З метою прискорення темпів вирішення екологічних проблем міста «Комплексну програму охорони навколишнього природного середовища на період до 2015 року» було віднесено до основних програм соціально-економічного розвитку міста та забезпечено її фінансування у повному обсязі. Крім того, проведено організаційні заходи щодо:

- уведення плати за забруднення атмосферного повітря автотранспортом, який знаходиться у приватному користуванні, що дозволило суттєво збільшити міський фонд охорони навколишнього природного середовища;

- уведення плати за скиди забруднюючих речовин у дощову каналізацію Луцька [4, с. 57].

Визначені Програмою відповідальні виконавці несуть безпосередню відповідальність за вчасність та ефективність реалізації затверджених програмних заходів. Для забезпечення цього щорічно при формуванні проекту загальноміської Програми соціально-економічного розвитку міста Луцька відповідальні виконавці на основі затвердженої загальноміської екологічної Програми складають переліки галузевих програмних заходів екологічного спрямування за погодженням із відділом екології Луцької міської ради та надають йому щоквартально звітну інформацію щодо їхньої реалізації відповідно регламенту.

Відповідальні виконавці Програми надають звітну інформацію щодо реалізації заходів Програми відповідно до затверджених форм та регламенту, що визначені у проекті Програми.

У процесі розгляду виконання Програми здійснювалась її актуалізація – доповнення її новими заходами та виключення тих, що втратили актуальність.

Фінансування з міського природоохоронного фонду здійснюється на договірних умовах з під-

приємствами, установами та організаціями головним розпорядником коштів фонду (визначається рішенням сесії міської ради про міський бюджет та кошторисом видатків фонду).

Висновки. За результатами розробки та впровадження Програми очікується:

- оздоровлення та формування екологічно сприятливого міського середовища шляхом зменшення забруднень атмосферного повітря, водних об'єктів, ґрунтів завдяки зменшенню обсягів промислових та побутових відходів, захисту зелених насаджень та природних ландшафтів;

- підвищення рівня екологічної культури лучан, більш широке залучення громадськості до визначення і вирішення місцевих, загальноміських і регіональних екологічних проблем, формування екологічної культури учнівської молоді через уведення екологічного навчання;

- удосконалення системи стратегічного екологічного планування та управління розвитком м. Луцьк шляхом застосування програмно-цільової методології;

- покращання координації діяльності структурних підрозділів Луцької міської ради щодо розробки та реалізації екологічної політики у місті;

- розробка та впровадження нормативних документів, спрямованих на мотивацію охорони довкілля Луцька, що враховують досвід ЄС;

- запровадження і вдосконалення систем екологічного менеджменту у місті, що сприяє раціональному розподілу ресурсів територіальної громади Луцька у вирішенні гострих екологічних проблем у середньо- та довгостроковій перспективі;

- розширення міжнародного співробітництва у справах захисту довкілля та унормування санітарно-гігієнічного стану міського середовища, обміну досвідом між фахівцями Луцька та міст-побратимів;

- покращання підготовки кадрів для вирішення екологічних проблем міста;

- забезпечення активної участі неурядових громадських організацій та закладів позашкільної освіти до просвітницько-виховної роботи в галузі охорони довкілля міста.

Список літератури:

1. Бойко-Бойчук О. Розвиток міст як пріоритет внутрішньої політики держави / О. Бойко-Бойчук // Управління сучасним містом. – 2006. – № 3–4/7(23–24). – С. 24.
2. Буркін В. У рамках особливого партнерства / В. Буркін // Політика і час. – 1998. – № 9. – С. 23.
3. Комплексна програма охорони навколишнього природного середовища м. Луцьк на 2010–2015 роки. – Луцьк, 2010. – 80 с.
4. Андрощук І.В. Зведений звіт про стан організації інтегрованого управління та поводження з твердими побутовими відходами в м. Луцьк та Волинській області / І.В. Андрощук, В.Л. Крюков. – ВСЕОМ, 2015. – 66 с.

Андрощук І. В.

Луцький національний технічний університет

Дубынчук Л. І.

Восточноєвропейский национальный университет имени Леси Украинки

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ЛУЦКА КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Статья посвящена политике стабильного развития и экологической политике города Луцка. Проведен анализ основных направлений экологизации города Луцка за счет внедрения комплексных решений развития промышленности и решения проблем охраны окружающей среды, эффективного использования природных ресурсов, широкого внедрения новейших технологий, обязательной экологической экспертизы всех проектов и бизнес-планов.

Ключевые слова: стабильное развитие, экологизация экономики, охрана окружающей природной среды, промышленность, новейшие технологии, развитие города.

Androshchuk I. V.

National Technical University

Dubynchuk L. I.

Lesia Ukrainka East-European National University

THE MAIN DIRECTIONS OF GREENING OF ECONOMICS OF THE CITY OF LUTSK AS A FACTOR OF THE STABLE DEVELOPMENT

Summary

This article is devoted to sustainable development policy in Lutsk. The analysis of main directions of economics greening in the city of Lutsk by introduction of complex decisions about the development of industry and the solution of environmental problems. The effective using of natural resources, the wide introduction of modern technologies, the obligatory ecological expertise of all projects and business-plans.

Keywords: sustainable development, greening of economics, protection of natural environment, industry, modern technologies, city development.

УДК 330.341:338.5:620.91:502.131.1(477)

Кубатко О. В.

Сумський державний університет

ЕНЕРГЕТИЧНА ВРАЗЛИВІСТЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПРИ ЦІНОВИХ РЕСУРСНИХ ФЛУКТУАЦІЯХ¹

Розглянуто проблеми енергетичної вразливості еколого-економічних систем національної економіки в умовах цінових ресурсних флуктуацій. Обґрунтовано актуалізацію питань енергетичної безпеки в умовах низької енергоефективності вітчизняних підприємств та погіршення стану навколишнього природного середовища. Удосконалено модель ЮНЕП щодо декомпозиції показників енергетичної вразливості національної економіки шляхом включення відносних показників енергоозброєності одиниці виробничого капіталу та капіталомісткості ВВП. Використано транслогарифмічну виробничу функцію для трьох виробничих факторів: людської праці, виробничого капіталу та енергетичних ресурсів із метою виявлення зміни структури затрат виробництва готової продукції при одиничній зміні ціни вхідного ресурсу. **Ключові слова:** енергетична вразливість, національна економіка, виробнича функція, енергоемність, взаємозаміщуваність ресурсів, екологічна ситуація.

Постановка проблеми. Питання енергетичної вразливості національної економіки актуалізувалося на початку 2000-х років унаслідок появи перших значних цінових шоків на енергетичні ресурси. Флуктуації цін на енергоносії на світових ринках не мали суттєвого прямого впливу на національну економіку України аж до 2006 р. завдяки фіксованим контрактам на поставку газу з російським «Газпромом» та ефектом ресурсного багатства РФ, що сприяло розвитку експортного потенціалу національної економіки. Проте довгостроковий вплив занижених цін на енергоресурси виявився суттєвим для національної економіки, і значною мірою його негативні прояви перебивають довгострокові економічні вигоди від низьких цін на енергоресурси.

Низькі ціни на енергоресурси, що трималися впродовж досить тривалого часу, у поєднанні зі значною зношеністю основних фондів призвели до того, що Україна посідає шосте місце у світі за обсягом споживання природного газу. Енергоемність одиниці виробленої продукції національної економіки в три-чотири рази перевищує показники країн Європи. Такі показники енергоефективності не могли не відобразитися на екологічній ситуації в країні. Емісії діоксиду сірки в атмосферне повітря на душу населення в 2010 р. більш ніж у три рази перевищували середньоевропейські показники (26,8 кг порівняно з 9,1 кг у країнах ЄС-27). Академіки НАН України Б.В. Буркинський та Б.М. Данилишин розраховували, що енергоемність вітчизняного ВВП перевищує середньосвітові показники більш ніж у 14 разів, електроємність – у 8,8 рази, водомісткість майже в три рази вища. Що ж стосується викидів вуглекислого газу на одиницю ВВП, то ці показники у 15 разів вищі, ніж середні у світі. Крім усього зазначеного, стан здоров'я населення постійно погіршується, а кількість онкозахворювань в Україні за останні десятиліття стрімко зростає, не останню роль тут відіграє стан навколишнього природного середовища [1; 2].

Більше того, зниження енергоефективності відбувалося в умовах посилення енергетичної залежності від країн – постачальників енергетичних ресурсів. На думку В.І. Мунтіяна, нині реальну загрозу економічній безпеці становить низький рівень видобутку нафти та газу і використання інших джерел енергії, катастрофічна ситуація у

вугледобувній промисловості, що погіршується через неадекватність заходів щодо реструктуризації галузі [3]. Таким чином, дослідження, пов'язані зі зменшенням енергетичної вразливості національної економіки від різного роду цінових ресурсних флуктуацій, є важливим науковим та практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням енергоефективності, еколого-економічної ефективності та розвитку національної економіки в умовах нестабільності присвячені праці багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Гееця [4], Б. Буркинського [2], Б. Данилишина [1], Г. Дарнопих, М. Девіса [5], М. Долішнього, М. Земляного [6], С. Єрмілова, Т. Кнетша [7], В. Мунтіяна [3], Л. Мельника [8], О. Овсієнко, І. Сотник, Г. Томпсона [9], М. Фуса [10], Є. Хлобистова, Ю. Шафраніка, Т. Шинкоренко та ін. Проте дослідження декомпозиції окремих ефектів енергетичної вразливості національної економіки та розроблення заходів щодо підвищення енергетичної безпеки в умовах прояву ресурсних флуктуацій є відкритими для дискусії і потребують більш глибокого вивчення.

Мета статті полягає в аналізі енергетичної вразливості еколого-економічних систем різного рівня в національній економіці на основі виявлення та декомпозиції окремих ефектів енергетичної вразливості та аналізі заходів щодо підвищення енергетичної безпеки в умовах прояву ресурсних флуктуацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до роботи українського інституту публічної політики, «глобальне полювання» за енергоресурсами розпочалося в останньому десятиріччі минулого сторіччя, а інфраструктура їхньої доставки стала знаряддям економічного тиску і шантажу. Експортоорієнтованість та імпортозалежність вітчизняної економіки роблять її особливо вразливою до шоків зовнішнього попиту та пропозиції. Значна частина промисловості національної економіки, зокрема металургійні підприємства, працюють в умовах можливого виникнення подвійних шоків як із боку попиту на готову продукцію, так і з боку пропозиції енергоресурсів та цін на них. Значна кількість промислових підприємств споживає імпортні енергоресурси для виробництва продукції металургії й оброблення металів із подальшим її імпортом на зовнішні ринки. Енергетичні імпортозалежність та експортоорієнтованість господарської діяльності великих промислових підприємств роблять

¹ Дане дослідження виконане в рамках проекту ДФФД № GP/F56/055.

уразливою всю економічну систему країни. Експортноорієнтованість національної економічної системи посилюється такими фундаментальними факторами. По-перше, у структурі вітчизняного експорту переважає низькотехнологічна промислова продукція (переважно метали і вироби з них), зокрема, продукція металургії у структурі експорту займає близько третини. По-друге, експортна номенклатура виробів, що поставляються з України, є досить обмеженою та реалізується на ринки, що не характеризуються постійним попитом і стійкою динамікою розвитку. По-третє, географічна орієнтація експорту спрямована насамперед на країни, що розвиваються, які є найбільш чутливими до дії світових кризових явищ. На додаток необхідно підкреслити думку Т.П. Шинкаренка, що низькотехнологічні ринки не мають стійкої динаміки розвитку і постійно зазнають значних кон'юнктурних коливань [11]. Високі показники енергоємності національного виробництва роблять досить уразливою країну до будь-яких реальних цінових флуктуацій на енергетичних ринках.

На початку 2000-х років енергетичний імпорт становив близько 16% ВВП України, зокрема імпорт нафтопродуктів – близько 8% ВВП, а імпорт газу – близько 6% ВВП. У той час як близько 90% внутрішнього постачання нафти та 77% внутрішнього постачання природного газу імпортувалися Україною [5]. Хоча імпорт енергоносіїв і не є критичною величиною до ВВП, проте основою промислового потенціалу України є металургійний та хімічний комплекси, зорієнтовані на експортні ринки. Будь-які цінові енергетичні шоки є досить суттєвими загрозами розвитку національної економіки.

При оцінюванні енергоємності національного господарства, як правило, використовують стандартний показник – тонни нафтового еквівалента (т. н. е.) на одиницю ВВП, приведенного до порівнянних одиниць щодо купівельної спроможності використовуваної грошової одиниці. В економічних розрахунках також поширеним є показник збиткоємності ВВП, що характеризує питому величину економічного збитку від забруднення довкілля. Перевагою цього показника є те, що він дозволяє порівняти ефекти різних видів екодеструктивної діяльності. Структура еколого-економічного збитку в масштабах країни в 2000-х роках мала такий вигляд: видобування природних ресурсів (із землі й води) – 17%; забруднення середовища (атмосфери і води) – 30%; розміщення відходів – 2%; порушення ландшафтів – 32%; вплив на біологічні об'єкти – 5%; надзвичайні ситуації – 3%; екологічні витрати – 10%; вплив на населення (внутрішні фактори) – 1%; усього – 100% [8].

Крім того, необхідно додати, що висока енергозалежність і, відповідно, збиткоємність України здебільшого пов'язана не з дефіцитом енергоресурсів, а з високою енергоємністю виробництва. У розвинених країнах світу матеріальне виробництво у структурі ВВП займає менше 40%, що свідчить про нові етапи розвитку суспільного виробництва, яке будеться не на підвищенні ефективності виробництва, а здебільшого пов'язане зі зміною стилю життя.

Для оцінювання енергетичної безпеки країни часто використовуються обернені показники, зокрема показники енергетичної вразливості. Так, модель оцінювання енергетичної вразливості національної економіки, розроблена в працях ЮНЕП [12], має такий вигляд:

$$EB_n = \frac{H_{\text{імп}}}{\text{ВВП}} = \frac{H_{\text{імп}}}{H_{\text{спож}}} \cdot \frac{H_{\text{імп}}}{E_{\text{спож}}} \cdot \frac{E_{\text{спож}}}{\text{ВВП}}, \quad (1)$$

де $\frac{H_{\text{імп}}}{\text{ВВП}}$ – імпортозалежність у споживанні нафти, на практиці розраховують величину $1 - \frac{H_{\text{імп}}}{H_{\text{спож}}}$, що показує ступінь енергетичної незалежності щодо нафтового показника; $\frac{H_{\text{імп}}}{E_{\text{спож}}}$ – залежність від нафтових ресурсів як джерела енергоресурсів національної економіки; $\frac{E_{\text{спож}}}{\text{ВВП}}$ – енергоємність національного виробництва.

Декомпозируючи нафтомісткість (газомісткість) національного виробництва на три складові, можна відстежити декілька окремих економічних процесів: 1) динаміку імпортозалежності від споживання нафти (чи будь-якого іншого енергетичного ресурсу); 2) структурні зрушення в енергобалансі країни; 3) зміни в енергоємності національного виробництва.

Із точки зору нормативної економіки (відповідаючи на питання, як повинно бути) енергетична імпортозалежність із часом повинна зменшуватися, поступаючи альтернативним джерелам енергії, що виробляється в межах національної економічної системи. Аналогічно повинна змінюватися і структура споживання енергетичних ресурсів, поступово зменшуючи частку невідновлюваної енергетики на користь відновлюваних енергетичних ресурсів. Динамічні показники енергоємності національного виробництва повинні зменшуватися за рахунок зростання рівня багатокладності економічної системи, удосконалення технологічних процесів виробництва та збільшення частки інформаційних та сервісних продуктів у структурі національного виробництва.

Удосконалені авторські показники енергетичної вразливості національної економіки можуть бути розраховані на основі розширеної системи комплементарних індикаторів:

$$EB_n = \frac{H_{\text{імп}}}{\text{ВВП}} = \frac{H_{\text{імп}}}{H_{\text{спож}}} \cdot \frac{H_{\text{імп}}}{E_{\text{спож}}} \cdot \frac{E_{\text{спож}}}{\text{ВВП}} \cdot \frac{OK_{\text{пц}}}{OK_{\text{пц}}}, \quad (2)$$

де EB_n – індикатор енергетичної безпеки (енергетичної вразливості); $H_{\text{імп}}$ – імпорт нафтопродуктів; ВВП – валовий внутрішній продукт; $H_{\text{спож}}$ – споживання нафти та нафтопродуктів; $E_{\text{спож}}$ – споживання енергоресурсів; $OK_{\text{пц}}$ – основний капітал (засоби виробництва) у порівняльних цінах.

Аналогічним чином може бути представлений комплементарний індикатор газової безпеки національної економіки:

$$GB_n = \frac{PG_{\text{імп}}}{\text{ВВП}} = \frac{PG_{\text{імп}}}{PG_{\text{спож}}} \cdot \frac{PG_{\text{імп}}}{E_{\text{спож}}} \cdot \frac{E_{\text{спож}}}{\text{ВВП}} \cdot \frac{OK_{\text{пц}}}{OK_{\text{пц}}}, \quad (3)$$

де GB_n – індикатор газової безпеки (енергетичної вразливості); $PG_{\text{імп}}$ – імпорт природного газу; ВВП – валовий внутрішній продукт; $PG_{\text{спож}}$ – споживання природного газу; $E_{\text{спож}}$ – споживання енергоресурсів; $OK_{\text{пц}}$ – основний капітал (засоби виробництва) у порівняльних цінах.

Перевагою використання розширених моделей (2, 3) є те, що останні дають можливість розрахувати динамічні показники заміщеності між енергетичними ресурсами та основними засобами. Ключовою гіпотезою в цьому випадку є твердження, що при зростанні рівня цін на енергетичні ресурси (цінові енергетичні флуктуації) одним із можливих заходів із боку виробників буде скорочення споживання дорогих енергоресурсів та збільшення інвестицій в енерго- та ресурсозберігаючі технологічні

процеси. Динамічні показники співвідношення енергетичних ресурсів до основних засобів в економічній системі з часом повинні зменшуватися. Аналогічно повинні змінюватися й показники капіталомісткості національного виробництва. Економічне зростання, що ґрунтується на індустріальному виробництві, вимагає постійно зростаючих обсягів капіталу. Проте для індустріалізованої економіки, що рухається в напрямку «економіки знань», де все переважну частку у структурі національного виробництва будуть складати виробництво інформаційних продуктів та різного роду сервісів, значення капіталу буде відігравати все меншу і меншу роль. Основні фонди потрібно не збільшувати в кількості, а вдосконалювати якісно й технологічно для забезпечення зростаючої віддачі від масштабу з метою підтримки матеріального сектору «економіки знань».

Енергетичні ресурси мають декілька напрямів заміщуваності: по-перше, усередині групи енергетичних ресурсів один одним; по-друге, може мати місце капіталоресурсна заміщуваність, коли будь-які флуктуації енергетичного ресурсу можна компенсувати поліпшенням кількісних та якісних показників технологічних процесів (основні фонди, автоматизовані системи управління та розподілу). Зі зростанням часового періоду заміщуваність між енергетичними ресурсами та капіталом має лише тенденцію до зростання.

Розглянемо названі залежності взаємозаміщуваності між енергетичними ресурсами і технологічним капіталом більш детально, як окремий напрямок поліпшення енергетичної безпеки. Взаємозаміщуваність ресурсів виробництва національної економіки моделювалася в працях [13; 14], де була використана транслогарифмічна виробнича функція (ТВФ), що, по суті, є функцією Коба-Дугласа із декількома додатковими змінними (інтерактивними коефіцієнтами), що можуть бути оцінені в симетричній системі структурних рівнянь. У загальному вигляді ТВФ для трьох виробничих факторів (до традиційних праці та капіталу додаємо енергетичні ресурси) має такий вигляд:

$$\ln(y) = \ln(\alpha_0) + \alpha_K \ln(K) + \alpha_L \ln(L) + \alpha_E \ln(E) + 0.5 [b_{KK}(\ln K)^2 + b_{LL}(\ln L)^2 + b_{EE}(\ln E)^2 + 2b_{KL} \ln(K) \ln(L) + 2b_{LE} \ln(L) \ln(E) + 2b_{KE} \ln(K) \ln(E)] \quad (4)$$

Перші чотири складові є лінійною логарифмованою виробничою функцією Коба-Дугласа. Решта –

це показники інтерактивної складової взаємодії між ресурсами. Транслогарифмічна виробнича функція трансформується у звичайну логарифмічну, якщо коефіцієнти b_i виявляться статистично незначущими. Перевагою використання транслогарифмічної функції є можливість оцінювання за її допомогою еластичностей випуску продукції за кожним виробничим фактором (ресурсом):

$$e_E = \frac{\partial y}{\partial E} \cdot \frac{E}{y} = \frac{\partial \ln y}{\partial \ln E} = \alpha_E + b_{EE}(\ln E) + b_{EL} \ln(L) + b_{EK} \ln(K)$$

$$e_L = \frac{\partial y}{\partial L} \cdot \frac{L}{y} = \frac{\partial \ln y}{\partial \ln L} = \alpha_L + b_{LL}(\ln L) + b_{LE} \ln(E) + b_{LK} \ln(K)$$

$$e_K = \frac{\partial y}{\partial K} \cdot \frac{K}{y} = \frac{\partial \ln y}{\partial \ln K} = \alpha_K + b_{KK}(\ln K) + b_{KL} \ln(L) + b_{KE} \ln(E), \quad (5)$$

Формули (5) показують, на скільки відсотків зміниться структура затрат виробництва готової продукції при зміні ціни вхідного ресурсу на 1%. З точки зору економічних флуктуацій розглянуті методиці цікаві тим, що дають можливість оцінити ступінь заміщуваності одних ресурсів іншими. Наприклад, при зростанні ціни енергетичних ресурсів очікується, що в загальній структурі затрат внесок капіталу та праці буде зростати, у той час як енергетичних ресурсів – зменшуватися. Зазначені підходи можна використовувати для оцінювання як короткострокових, так і довгострокових ефектів, усе залежить від мети дослідження та наявної бази статистичних даних. Якщо економічна система працює в умовах досконалої конкуренції, то кожен ресурс буде використовуватися у виробництві до того часу, поки його гранична віддача не зрівняється із ціною даного фактора, у такому випадку (за умови, що ціна одиниці продукції дорівнює умовній одиниці) еластичності випуску продукції будуть показувати структурний внесок кожного ресурсу до готової продукції, тобто $e_K = \delta_K$, $e_L = \delta_L$, $e_E = \delta_E$, де δ_i – внесок i -го ресурсу у структуру виробництва готової продукції.

Для розрахунку цінових еластичностей попиту використовується подібна методика та наведені вище еластичності випуску продукції [9]. Дуальна задача розрахунку перехресних еластичностей була розроблена в 1978 р. у працях Фуса та Макфадена [10].

Починаючи з 2006 р. в умовах підвищення ціни на газ в Україні вживаються рішучі заходи, спрямовані на розвиток джерел відновлюваної та альтернативної енергетики. У той самий час для

Таблиця 1

Секторальні зони енергетичної вразливості національної економіки

№	Назва сектору	Ознаки енергетичної вразливості
1	Вугільний сектор	складність умов видобутку (середня глибина розробки вугільних пластів – понад 720 м. Близько 20% шахт працюють на горизонтах 1000–1400 м), зношеність та застарілість обладнання, низька продуктивність праці (у 3–8 разів менша, ніж у Німеччині, Польщі, РФ), часткова руйнація шахт та інфраструктури
2	Вуглеводневий сектор	залежність від РФ, зношеність трубопровідних систем, «коаліція владних груп», утрата частини активів, запасів вуглеводнів та перспектив видобутку (Чорноморський шельф), відсутність ринкового середовища, зокрема економічно обґрунтованих мережевих тарифів і ринкоорієнтованого ціноутворення на енергетичні ресурси
3	Електроенергетичний сектор у цілому	застаріла, недостатньо ефективна інфраструктура, висока ринкова концентрація (монополізм) разом із непрозорою системою перехресного субсидування і відсутність платформ для конкурентних форм торгівлі, порівняно низькі регульовані ціни, висока енергоємність
4	Атомна енергетика	зношеність основних фондів (більшість діючих реакторів були спроектовані в 60–70-х роках ХХ ст.), занижені тарифи на електроенергію, субсидування приватної теплоенергетики, паливна і технологічна залежність від РФ
5	Теплова електроенергетика	зростання вартості енергоресурсів, зношеність основних фондів, «коаліція владних груп», часткова руйнація об'єктів генерації та інфраструктури
6	Енергетика ВДЕ	проблеми розташування, утрата частини активів вітро- та сонячної енергетики в Криму, підключення до єдиної електромережі, незбалансований розвиток, недостатність маневрових потужностей, вища вартість порівняно з традиційними

Джерело: побудовано автором на основі [4; 15; 17]

гарантування енергетичної незалежності національної економіки необхідно: створення стратегічних резервів, диверсифікація джерел і шляхів постачань; зниження енергоемності ВВП; функціонування конкурентних ринків електроенергії, тепла, газу, нафти та нафтопродуктів, вугілля тощо; оптимізація енергетичного балансу за критеріями ефективності та результативності; формування надійної енергетичної інфраструктури, захист критичних об'єктів; покращання інвестиційної привабливості; збільшення власного видобутку вуглеводнів, видобуток нетрадиційних джерел вуглеводнів (високов'язка нафта і бітуми, водорозчинний і вугільний метан), розвиток альтернативних перетворювачів енергії; підготовка кадрів та науково-технічне забезпечення [15; 16]. Більш детально секторальні зони енергетичної вразливості наведено в табл. (1).

На думку Центру Разумкова, резерви з підвищення енергоефективності є в усіх галузях народного господарства, причому найбільші відносні резерви знаходяться в чорній металургії, де можливе зменшення питомих витрат до 25% при виробництві чавуну (або 5 млн. т ум. п./рік); до 70% при виплавлянні сталі (1,5 млн. т ум. п./рік) при збереженні рівня виробництва 2013 р. Значні обсяги ефективності знаходяться також у хімічній промисловості при виробництві аміаку – до 25% (1,5 млн. т ум. п./рік). Проаналізувавши зони енергетичної вразливості національної економіки та окремі напрямки підвищення енергоефективності, необхідно більш ґрунтовно підійти до розроблення практичних інструментів та механізмів реалізації зазначених заходів.

Висновки. На підставі проведеного аналізу визначено секторальні зони енергетичної вразли-

вості національної економіки при цінових ресурсних флуктуаціях та проаналізовано напрямки підвищення енергетичної безпеки країни. Одержано результати, які є науковою новизною автора. Зокрема, удосконалено модель енергетичної вразливості національної економіки ЮНЕП щодо декомпозиції показників енергетичної вразливості шляхом включення відносних показників енергоозброєності одиниці виробничого капіталу та капіталомісткості ВВП.

Використано транслогарифмічну виробничу функцію для трьох виробничих факторів: людської праці, виробничого капіталу та енергетичних ресурсів із метою виявлення зміни структури затрат виробництва готової продукції при зміні ціни вхідного ресурсу на 1%. З огляду на економічні флуктуації транслогарифмічні виробничі функції дають можливість оцінити ступінь заміщуваності одних ресурсів іншими.

Зазначені підходи можна використовувати для оцінювання як короткострокових, так і довгострокових ефектів залежно від мети дослідження і статистичних даних. При зростанні ціни енергетичних ресурсів очікується, що в загальній структурі затрат внесок капіталу та праці буде зростати, у той час як споживання дорогих енергоресурсів буде зменшуватися за рахунок збільшення інвестицій в енерго- та ресурсозберігаючі технологічні процеси.

Перспективи подальших досліджень полягають у практичному оцінюванні ступеня комплексності виробничих факторів у напрямку зменшення енергетичної вразливості національної економіки, а також у розробленні практичних інструментів та механізмів реалізації зазначених заходів.

Список літератури:

1. Данилишин Б.М. Сталий розвиток як ідеологічна платформа державотворення в Україні / Б.М. Данилишин, М.Д. Богдан // Економіка природокористування і охорони довкілля : зб. наук. праць : НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України ; відп. ред. Б.М. Данилишин. – К., 2002. – С. 4–15.
2. Буркинський В.В. Екологічно чисте виробництво. Наукові засади впровадження і розвитку / В.В. Буркинський // Вісник НАН України. – 2006. – № 5. – С. 11–17.
3. Мунтіян В.І. Конкуреноспроможність національної економіки як головний критерій економічної безпеки / В.І. Мунтіян // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 158–174.
4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гесця [та ін.] ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Davis Mark, et.al. The Impact of Higher Natural Gas and Oil Prices / Mark Davis et.al // TheWorldBank. – 2005. – December 6. – 22 p.
6. Земляний М. Соціальні аспекти енергетичної політики та енергетичної безпеки України / М. Земляний // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4(29). – С. 140–145.
7. Knetsch Thomas A., Molzahn Alexander. Supply-side effects of strong energy price hikes in German industry and transportation. Discussion Paper Series 1: Economic Studies. – 2009. – № 26. – P. 44.
8. Методи оцінки екологічних утрат : [монографія] / За ред. Л.Г. Мельника та О.І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2004. – 288 с.
9. Thompson H. The Applied Theory of Energy Substitution in Production / H. Thompson // Energy Economics. – 2006. – 21 p.
10. Fuss Melvin, Daniel McFadden, 1978, Production Economics: A Dual Approach to Theory and Applications (North Holland, Amsterdam).
11. Шинкоренко Т.П. Макроекономічні шоки: теоретичні та емпіричні аспекти / Т.П. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 44–60.
12. UNDP/ESMAP. The Impact of Higher Oil Prices on Low-Income Countries and on the Poor, March. – 2005.
13. Chichilnisky G. And Heal G. Energy-Capital Substitution: A General Equilibrium Analysis. Working Paper, CP-83–6 International Institute for Applied Systems Analysis, Economics of Exhaustible Resources. – 1993. – P. 339–90.
14. Bemdt Ernst, and Laurits Christensen, The internal structure of functional relationships: Separability, substitution, and aggregation, The Review of Economic Studies. – 1973. – Vol. 55. – P. 403–410.
15. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція. – К. : Центр Разумкова, 2015. – 84 с.
16. Бігун У.В. Стратегія енергетичної безпеки України: виклики та можливості / У.В. Бігун, О.О. Охріменко // Young scientist. – 2015. – № 2(17). – С. 89–92.
17. Енергетична безпека України-2020: виклики, можливості, сценарії / Український інститут публічної політики. – К., 2011. – 25 с.

Кубатко О. В.

Сумський державний університет

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ УЯЗВИМОСТЬ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПРИ ЦЕНОВЫХ РЕСУРСНЫХ ФЛУКТУАЦИЯХ

Резюме

Рассмотрены проблемы энергетической уязвимости эколого-экономических систем национальной экономики в условиях ценовых ресурсных флуктуаций. Обоснована актуализация вопросов энергетической безопасности в условиях низкой энергоэффективности отечественных предприятий и ухудшения состояния окружающей среды. Усовершенствована модель ЮНЭП по декомпозиции показателей энергетической уязвимости национальной экономики путём включения относительных показателей энерговооружённости единицы производственного капитала и капиталоемкости ВВП. Использована транслогарифмическая производственная функция для трёх производственных факторов: человеческого труда, производственного капитала и энергетических ресурсов с целью выявления изменения структуры затрат производства готовой продукции при единичном изменении цены входного ресурса.

Ключевые слова: энергетическая уязвимость, национальная экономика, производственная функция, энергоёмкость, взаимозаменяемость ресурсов, экологическая ситуация.

Kubatko A. V.

Sumy State University

ENERGY VULNERABILITY OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEMS UNDER THE RESOURCE PRICE FLUCTUATIONS

Summary

This paper examines the problems of energy vulnerability of ecological and economic systems of the national economy under the resource price fluctuations. It is underlined the necessity of energy security increase and low domestic enterprises efficiency improvement in conditions of natural environment deterioration. Within this paper the UNDP decomposition model of national economy energy vulnerability is extended by including the relative energy intensity performance of production capital and capital intensity of GDP. The paper uses translogarithmic production function of three production factors: human labour, productive capital and energy in order to detect structural changes in production cost of finished products for a unit of input price change.

Keywords: energy vulnerability, national economy, production function, energy intensity, resource substitutions, ecological situation.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.522

Геращенко І. М.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МОДЕЛЬ ГАРМОНІЗАЦІЇ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ТА ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРАЦІ

Розроблено модель гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці, що включає методологічний і практичний рівні. Методологічний рівень включає мету реалізації моделі, функції, принципи та умови, а практичний – суб'єкти, методи, рівні забезпечення, напрями співпраці. Умови моделі виступають базисом для функціонування методологічного рівня моделі, які пов'язані з реалізацією практичних кроків на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Ключові слова: конкурентоспроможність людських ресурсів, конкурентоспроможність підприємства, ринок праці, гармонізація, модель, роботодавець, державна служба зайнятості.

Постановка проблеми. Ринок праці виступає складним механізмом, що об'єднує різноманітних суб'єктів, які переслідують власні цілі: роботодавці – сформувавши штат персоналу у відповідності з кількісними та якісними параметрами діяльності; наймані працівники – знайти роботу, яка відповідає запитам згідно з домінуючими мотивами особистості; держава – досягти ефективної зайнятості в країні; державна служба зайнятості – здійснювати соціальний захист безробітних та сприяти пошуку роботи; посередники – отримувати винагороду за пошук та залучення працівників на запит підприємств, на яких з'являються вакантні посади/робочі місця; освітні установи – проводити підготовку робітників і фахівців, які мають ринково-орієнтовані компетентності. Саме перетин інтересів указаних суб'єктів і спричиняє проблемне коло питань, що лежать у неспівпадінні запитів роботодавців та сформованих компетентностей випускників навчальних закладів і частини економічно активного населення. Як свідчать дані останніх років, незатребуваними на ринку праці виступають економісти, менеджери, юристи. Навпаки, на представників робітничих професій спостерігається небувалий ажіотаж. З іншого боку, якщо кандидат перевищує вимоги до посади/робочого місця, не кожне підприємство може оплатити використання його компетентностей. У цьому випадку постає протиріччя між рівнем конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці. Отже, виникає проблемне коло питань із досягнення гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці, що в роботі пропонується здійснити шляхом побудови відповідної моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвалини науково-теоретичних аспектів конкурентоспроможності розглянуто в працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних авторів, як: Д. Аакер, Л. Довгань, Ю. Іванов, В. Немцов [1], В. Пономаренко, М. Портер, Р. Фатхутдінов [2], А. Юданов [3]. Конкурентоспроможність людських ресурсів розглядається в працях відомих вітчизняних вчених – представників працересурсної школи, серед яких: Д.П. Богиня [3], О.А. Грішнова, Л.С. Лісогор [4; 5], М.В. Семикіна [6], С.О. Цимбалюк, В.Г. Щербак, О.М. Ястремська.

Незважаючи на вражаючі науково-методологічні та прикладні результати відомих науковців в означеній площині, питання, що стосуються гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці, є недостатньо опрацьованими. Тому уявляється корисним для сучасної теорії та господарської практики України поглибити існуючі наукові уявлення про узгодження інтересів цих суб'єктів на ринку праці.

Мета статті полягає у побудові й обґрунтуванні моделі гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У межах представленої схеми взаємодії служби зайнятості населення з іншими суб'єктами ринку праці та з урахуванням виявлених проблем сформульовано умови гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, сутність яких лежить у площині не тільки особливостей функціонування ринку праці, але й ринків освітніх послуг, товарів, робіт, послуг, фінансових ринків на макро-, мезо- та мікрорівнях. Міжнародний ринок праці не увійшов в коло дослідження через специфіку його функціонування, яка полягає в регіональних, національних, етнічних особливостях, соціально-економічних умовах, виробничій та торговій спеціалізації держави тощо та не спричиняє на внутрішній ринок праці України значного впливу.

Взаємодія служби зайнятості населення з іншими суб'єктами ринку праці в частині гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства запропоновано реалізувати на основі однойменної моделі (рис. 1).

Запропонована модель має два рівні: методологічний, що описує мету, функції, принципи, умови гармонізації конкурентоспроможності людських ресурсів і підприємства на ринку праці, та практичний, який визначає суб'єктів, методи та рівні забезпечення, напрями співпраці. При цьому методологічний рівень визначає підґрунтя гармонізації рівнів із тим, щоб вивчити означені в моделі функції, принципи, умови, за допомогою яких суб'єкти отримують нові знання про реальну дійсність конкурентоспроможності людських

ресурсів та підприємства. З їхнім використанням суб'єкт виконує певні дії (прописані в межах практичного рівня) в інтересах досягнення заздалегідь поставленої мети – забезпечення гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці. Методологічний рівень концентрує увагу та зусилля на дослідженні засобів та методів пізнання означеного питання, що дозволяє більш докладно розглянути ті елементи, які відокремлено в моделі.

Функції у загальному вигляді означають роль та значення чого-небудь [7]. Відповідно до Великого тлумачного словника – це «обов'язки, робота, зовнішній прояв властивостей якого-небудь об'єкту в даній системі відношень» [8].

Відповідно до функцій побудованої моделі, їхній склад включає: інтеграцію суб'єктів конкурентоспроможності, регулювання, урахування правових норм, професійну підготовку та навчання протягом життя, стимулювання зацікавленості у взаємодії суб'єктів забезпечення.

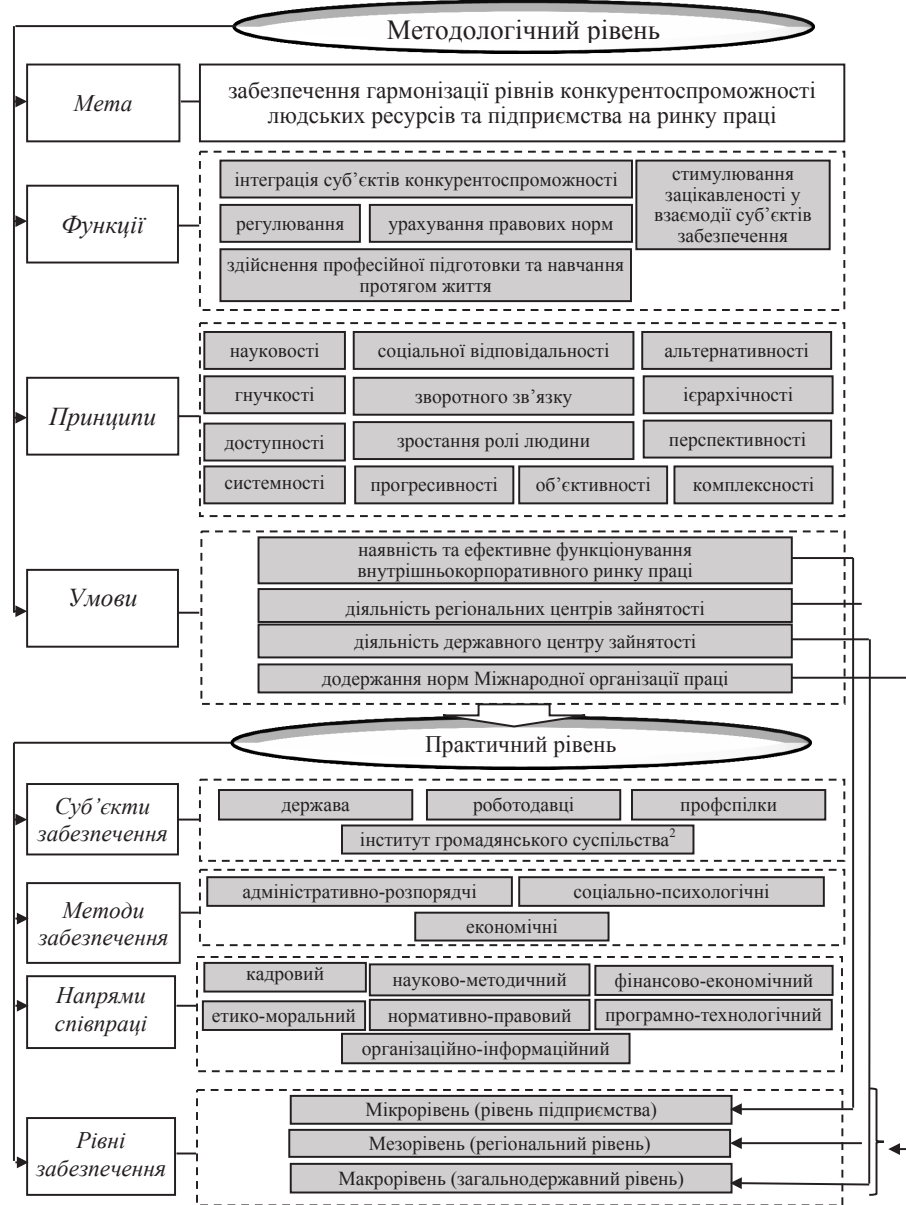
Функція інтеграції суб'єктів конкурентоспроможності дозволяє узгодити інтереси, цілі, здатності як людських ресурсів, так і підприємств на ринку праці шляхом проведення інформаційної взаємодії один з одним. Ця функція реалізується шляхом проведення різноманітних зустрічей роботодавців, їхніх асоціацій із представниками інтересів найманих працівників, керівництвом навчальних закладів, підприємствами у форматі круглих столів, конференцій, дискусій, семінарів тощо з тим, щоб проінформувати обидві сторони про вимоги, проблеми, невирішені питання у площині співпадіння інтересів у гармонізації рівнів конкурентоспроможності.

У межах функції регулювання відбувається підтримка заданих параметрів конкурентоспроможності, у полі її зору знаходиться будь-яке відхилення від норми. Ця функція забезпечує виконання поточних заходів, пов'язаних з усуненням відхилень конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства від заданого режиму, що дозволяє вчасно зреагувати на дисгармонізацію моделі та адаптуватися до змін. Необхідність у регулюванні з'являється не тільки під впливом негативних явищ, але й з появою нових компетенцій людських ресурсів, які вимагає виробництво та управління підприємствами, з переходом господарюючих суб'єктів на використання нових технологій, техніки, методів

управління під впливом дії внутрішніх та зовнішніх чинників.

Функція врахування правових норм визначає діяльність із гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства виключно на засадах верховенства закону й права. «Верховенство права відноситься до примату права та, зокрема, до ідеї, що жоден індивідуум або організація не може стояти над законом і що держава також підкоряється закону. Верховенство права є протиположним свавільному використанню влади. Загалом, верховенство права передбачає, що закони та правила пишуться, відкрито публікуються та справедливо виконуються відповідно до встановлених процедур» [10]. Як слушно зазначається у стандарті ISO 26000, при визначенні рівнів конкурентоспроможності, розповсюдженні та використанні інформації слід керуватися законодавчим базисом держави.

Функція стимулювання зацікавленості у взаємодії суб'єктів забезпечення моделі дозволяє налагодити співпрацю держави, роботодавців,



² – подано за [9]

Рис. 1. Модель гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці

профспілок, інститутів громадянського суспільства з тим, щоб мати необхідну оперативну інформацію щодо діяльності одного та діяти у напрямі гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства. Стимулювання може реалізовуватися в різноманітних форматах, а саме: надання пільг в оподаткуванні тим підприємствам, які подають інформацію не тільки про потребу в працівниках у професійно-кваліфікаційному зрізі, але й вимоги до них (функціонал, психологічні вимоги за задалегідь розробленою формою груп компетентностей) до регіональних служб зайнятості; надання цим підприємствам інформації про появу працівників за необхідними вимогами за першочерговим принципом.

Функція здійснення професійної підготовки та навчання протягом життя реалізується як у межах менеджменту персоналу на кожному конкретному підприємстві, так і кожною особою окремо шляхом отримання формального (у навчальних закладах різних рівнів) та неформального (самостійно) професійного навчання. Виконання даної функції необхідно для того, щоб: компетентності, які набуває персонал, відповідали вимогам роботодавців; максимально наблизити рівень конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства до континууму; скоротити розрив між потребами підприємств у людських ресурсах у галузевому, регіональному та професійно-кваліфікаційному зрізах.

Принцип, за визначенням С.І. Ожегова – «основне, що виходить із положень певної теорії, вчення, світосприйняття, теоретичної програми» [7]. В означеному русі трактується принцип і в тлумачному словнику В. Даля як «наукове або моральне начало, підстава, правило, основа, від якої не відступають» [11]. Принципи побудованої моделі – це загальні вимоги, сформульовані як те первинне, що лежить у сукупності фактів того, що на ринку праці доцільно узгодити рівень конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства з тим, щоб не виникало дисбалансу кон'юнктурних позицій з галузями економіки, професійно-кваліфікаційними та регіональними ознаками. Вони в даній моделі відображають ті суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування моделі, без яких вона не виконувала б свого призначення.

Принцип науковості передбачає застосування методик розрахунку, практичного впровадження результатів, обґрунтування пропозицій та рекомендацій, проведення моніторингу рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, що реалізується засобом розкриття причинно-наслідкових зв'язків явищ, процесів, подій, включених у процес гармонізації.

Принцип гнучкості обумовлює підстроювання моделі до вимог зовнішнього та внутрішнього середовищ, взаємоузгодження її функціонування в розрізі довго-, середньо- та короткострокової перспектив. Сутність принципу полягає в наданні моделі здатності змінювати свій стан у зв'язку з виникненням непередбачених обставин.

За принципом доступності необхідно обирати інформацію, за допомогою якої можливо розрахувати рівні конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, співставити отримані величини, визначити ступінь їхньої узгодженості, що надасть підґрунтя для розробки рекомендацій для подальшого користування суб'єктами моделі.

Принцип системності передбачає розгляд окремих частин одного цілого в єдності інтересів

суб'єктів моделі як комплекс взаємопов'язаних елементів, що складають певну цілісність. На основі цього принципу досліджуються питання конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства в залежності від тих його складових, які вони утворюють, отримуючи завдяки цьому притаманні цілому нові властивості. Тобто при розгляді питань конкурентоспроможності як людських ресурсів, так і підприємства відокремлюють: сукупність елементів, що їх описують (у першому випадку – це групи компетентностей, у другому – складові); взаємозв'язок між ними; наявність єдиного напрямку розвитку елементів з тим, щоб рівні конкурентоспроможності були узгодженими один з одним.

Принцип соціальної відповідальності відбивається у відповідальності підприємства за вплив його рішень на суспільство і довкілля. Відповідно до принципу прозорості стандарту ISO-26000 «Керівництво із соціальної відповідальності», підприємство повинно розкривати відомості в зрозумілій, збалансованій і правдивій формі про політику, рішення та діяльність, за які воно несе відповідальність. Прозорість не має на увазі розкриття службової інформації, а також інформації, що захищена відповідно до законів або може спричинити порушення правових зобов'язань [10]. У цьому контексті розглядаються питання підвищення конкурентоспроможності підприємства з метою збільшення соціально значимих інвестицій.

Принцип зворотного зв'язку визначає налагодження інформаційних потоків між людськими ресурсами та підприємством у частині співставлення вимог один до одного на ринку праці. Ідея принципу реалізується через публікації про вимоги підприємств до рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці та стан самого господарюючого суб'єкта в доступних джерелах, як то: сайти підприємств, регіональних та державних служб зайнятості, асоціацій роботодавців за галузевим принципом, job-сайти тощо.

У межах принципу зростання ролі людини підвищується вибагливість роботодавців як до професійно-кваліфікаційного рівня працівників, що необхідні в межах виконання функціоналу певної посади/робочого місця, так і до місця людини в системі виробничо-економічних відносин, що передбачає зміщення вектору важливості факторів виробництва у бік праці як творчого елемента. Дана теза підтверджується останніми тенденціями у сфері менеджменту персоналу в частині навчання протягом життя, інвестицій у людський капітал, соціальних інновацій тощо.

Принцип прогресивності передбачає використання новітніх методик розрахунку рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, які надавали б змогу враховувати більшу кількість факторів, складових та елементів із використанням програмних продуктів, що полегшує збір інформації, її обробку, інтерпретацію.

Принцип об'єктивності передбачає неупереджений збір, обробку та інтерпретацію інформації та даних, які можуть бути задіяні при розрахунку рівнів конкурентоспроможності. Даний принцип може бути реалізований із застосуванням або програмного забезпечення, або із залученням групи експертів для того, щоб уникнути суб'єктивізму окремої людини при формулюванні висновків та рекомендацій.

Принцип альтернативності визначає можливість підприємством на ринку праці обрати безліч носіїв робочої сили для заповнення відкритої

вакансії, які фактично або потенційно можуть пропонувати свою здатність до праці, та вірогідність людиною обрати того роботодавця, який у найбільшому ступені відповідає її запитам на гідне робоче місце й приймає наявний у неї професійно-кваліфікаційний рівень.

Принцип *ієрархічності* визначає дотримання певної структурної будови визначення рівнів конкурентоспроможності: рівень підприємства та внутрішнього ринку праці; регіональний та державний рівні. Тобто не завжди ці рівні можуть бути співставними, адже вимоги до підприємства та людських ресурсів варіюються в залежності від багатьох чинників: галузі, регіону, насиченості фахівцями певної професійно-кваліфікаційної групи тощо.

Принцип *перспективності* враховує стратегічні орієнтири розвитку держави в межах регіональної та галузевої приналежності та світові тенденції в розрізі окремих ринків. Тобто при визначенні груп компетентностей, що визначають рівень конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці та складових конкурентоспроможності підприємства, слід керуватися орієнтацією на майбутні зміни, доповнення та оновлення параметрів, які в даний час є необхідними та прогресивними.

Принцип *комплексності* дозволяє враховувати всі чинники, що впливають на модель гармонізації. Він зазначає, що в такій складній моделі слід ураховувати всі його аспекти: економічні, соціальні, демографічні, фінансові, ідеологічні тощо. Даний принцип дозволяє більш повно та комплексно дослідити питання співставлення й узгодження рівнів конкурентоспроможності.

Умовами моделі гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці виступають: наявність та ефективне функціонування внутрішньокорпоративного ринку праці; діяльність регіональних та державного центрів зайнятості; додержання норм Міжнародної організації праці. Визначені умови стають базисом для функціонування методологічного рівня моделі, а нівелювання їхньої значущості призведе до руйнування цілісності та стрункості визначеної мети, функцій та принципів, що зведе нанівець реалізацію положень у межах практичного рівня. Зазначені умови безпосереднім чином визначають рівні забезпечення моделі. Причому виконання окремої умови відповідає забезпеченню гармонізації конкурентоспроможності на відповідних мікро-, мезо-, макrorівнях із обов'язковим дотриманням норм МОП.

Суб'єкти, що відповідальні за забезпечення конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, розмежені за рівнем впливу. Так, держава може реалізовувати свої функції засобом діяльності Міністерства освіти і науки, Міністерства соціальної політики, Державної служби зайнятості та її регіональних представництв; роботодавці – Федерації роботодавців; профспілки – Федерації профспілок, їхніх регіональних та галузевих представництв; інститут громадянського суспільства – асоціації найманих працівників за регіональним та галузевим принципами. Кожний з означених суб'єктів повинен мати відповідні стратегії, програми, напрями дій, технології забезпечення гармонізації та відповідності конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємств на ринку праці, що включається до статуту їхньої діяльності.

Методи забезпечення визначають способи впливу суб'єктів на процес гармонізації із

застосуванням комплексу інструментів задля досягнення поставленої мети моделі. Адміністративно-розпорядчі методи базуються на використанні комплексу нормативно-правового забезпечення, які регулюють забезпечення конкурентоспроможності і людських ресурсів, і підприємств, і ринку праці як майданчику перетину їхніх інтересів.

Економічні методи базуються на застосуванні комплексу законів та категорій економіки, що виступають основою функціонування будь-яких економічних процесів та явищ. Серед них у науковій літературі відокремлюють закони: попиту та пропозиції, зростання потреб, зростання продуктивності праці, економії часу, вартості, відповідності виробничих відносин і характеру розвитку продуктивних сил тощо. Специфіка застосування полягає в тому, що їхня дієвість залежить від рівня розвитку економіки країни, ступеня демократизації суспільства, прозорості влади та соціальної відповідальності. Таким чином, узгодження інтересів носіїв робочої сили – людських ресурсів та підприємств у частині співпадіння рівнів конкурентоспроможності – не вичерпується тільки можливістю застосування економічних законів, але й визначається умовами їхнього створення, підтримки та підвищення.

Соціально-психологічні методи виходять з ідеї розгляду окремо соціологічних та психологічних методів. Соціологічні методи – способи дії на певну групу людей, їхні мотивації, цінності, очікування, вірування, уподобання, взаємодію тощо, усунення конфліктів, виявлення лідеру та робота з ним. Психологічні методи персоналізовані та індивідуальні, апелюють до внутрішнього світу особистості, його почуттів, образів та поведінки з тим, щоб направити внутрішній потенціал людини на вирішення конкретних задач. З огляду на це соціологічні методи в межах запропонованої моделі можливо використовувати як по відношенню до формування рівня конкурентоспроможності людських ресурсів, так і підприємства, а психологічні – тільки до конкурентоспроможності людських ресурсів, причому строго персоналізовано та ситуативно.

Серед напрямів співпраці в площині забезпечення гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці автором виокремлено наступні: організаційно-інформаційний, кадровий, науково-методичний, нормативно-правовий, програмно-технологічний, фінансово-економічний, етико-моральний. У межах *організаційно-інформаційного* напрямку вирішуються наступні питання:

- характер, порядок, періодичність та стиль взаємодії суб'єктів забезпечення реалізації елементів моделі;
- організація взаємодії та плідної співпраці навчальних закладів, роботодавців, представників служб зайнятості;
- проведення службою зайнятості профорієнтаційної роботи серед населення починаючи з учнів 9–11-х класів щодо здобуття актуальної професії на ринку праці;
- здійснення комплексу заходів з інформування економічно активного населення про існуючі вакансії, підприємств – пропозиції на ринку праці безпосередньо в центрах зайнятості, онлайн та на сайті підприємств;
- організація спільних зустрічей роботодавців, найманих працівників, профспілок у форматі круглих столів, семінарів, тренінг-сесій для обгово-

рення проблемних та нагальних питань щодо гармонізації рівнів конкурентоспроможності;

- організація інформування про ярмарки вакансій, що проводяться в межах діяльності служби зайнятості та навчальних закладів у засобах масової інформації та адресно серед суб'єктів підприємництва.

Кадровий напрям стосується:

- організації підготовки фахівців із вищою освітою та робітників для потреб економіки країни в регіональному та галузевому зрізах;

- підготовки науково-викладацького складу задля кадрової підтримки навчальних закладів, в яких проводять випуск фахівців та робітників із необхідним ринку праці набором компетентностей;

- забезпечення служби зайнятості, її регіональних представництв працівниками, рівень та фах підготовки яких відповідає вимогам посади.

У межах *науково-методичного* напрямку реалізується вирішення наступних питань:

- розробка пропозицій і рекомендацій методичного характеру щодо організації взаємодії фактичних і потенційних безробітних та роботодавців у частині узгодження рівнів конкурентоспроможності, адаптації до вимог шляхом навчання або іншої розвиваючої активності індивідів та їхніх груп;

- організація взаємодії суб'єктів забезпечення моделі шляхом узгодження діяльності кожного з них з урахуванням досягнень науки за даним питанням;

- розробка методик розрахунку рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, а також їхньої гармонізації на ринку праці.

Нормативно-правовий напрям базується на дотриманні існуючої в країні системи законодавства про освіту, зайнятість населення, підприємництво тощо і стосується наступних питань:

- удосконалення законодавства про зайнятість населення в частині отримання першого робочого місця, працевлаштування осіб предпенсійного віку, найменш соціально захищених верств населення, учасників АТО, реабілітація вивільнених працівників через запровадження процедури аутплейсменту тощо;

- розробка галузевих нормативів із рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів;

- побудова міжгалузевих матриць, що дозволяють перехресним шляхом визначати придатність працівників у суміжних галузях;

- використання мотиваційного інструментарію в наданні підприємствами інформації щодо рівня кваліфікації та набору компетентностей за вільними робочими місцями.

Програмно-технологічний напрям обумовлює технічні умови й можливості реалізації елементів запропонованої моделі, а саме:

- забезпечення технічних можливостей обміну інформацією між підприємствами, службою зайнятості та людськими ресурсами в частині набору компетентностей як з боку попиту, так і з боку пропозиції людських ресурсів;

- розробка програмних продуктів, що дозволяють узгодити можливості закладів освіти та запитів роботодавців у частині набуття необхідних ринку компетентностей.

Фінансово-економічний напрям дозволяє визначити ефективність гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на всіх рівнях та для всіх суб'єктів забезпечення функціонування моделі і полягає в такому:

- розрахунок ефективності гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства;

- надання пільг при оподаткуванні для роботодавців у разі надання інформації службі зайнятості в частині груп компетентностей за вакантними посадами/робочими місцями;

- фінансування розробки методичної, кадрової та організаційної роботи в межах гармонізації рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства.

Етико-моральний напрям пов'язаний із дотриманням принципів конфіденційності, моралі та етики в частині використання, обробки та узагальнення поданих даних до роботодавців, служби зайнятості тощо.

Висновки. Розроблена модель гармонізації рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці, що базується на методологічному і практичному рівнях на основі відокремлення суб'єктів, методів та рівнів забезпечення, а також напрямів співпраці, дозволить узгодити діяльність: закладів освіти в частині випуску фахівців та робітників із необхідним ринку набором компетентностей; підприємств – при плануванні та покритті потреб у працівниках; людських ресурсів – при усвідомленні того, яка професія користується попитом; служб зайнятості – координації роботи зацікавлених суб'єктів.

Список літератури:

1. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К. : Экспрес-Поліграф, 2001. – 560 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1996. – 272 с.
4. Богиня Д.П. Конкурентоспособность рабочей силы в системе социально-трудовых отношений : [монография] / Д.П. Богиня [та ін.]. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 213 с.
5. Лісогор Л.С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації : [монография] / Л.С. Лісогор. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2005. – 168 с.
6. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / М.В. Семикіна. – Кіровоград : Мавік, 2004. – 145 с.
7. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ozhegov.com>.
8. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedu.ru/bigencdic/>.
9. Служба зайнятості виходить із-під трипартійної системи управління // Голос столиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newsradio.com.ua/>.
10. Онлайн-библиотека стандартов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>.
11. Толковый словарь Даля он-лайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovardalja.net/>.

Геращенко І. Н.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

МОДЕЛЬ ГАРМОНИЗАЦИИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Резюме

Разработана модель гармонизации уровня конкурентоспособности человеческих ресурсов и предприятия на рынке труда, включая методологический и практический уровни. Методологический уровень включает цель реализации модели, функции, принципы и условия, а практический – субъекты, методы, уровни обеспечения, направления сотрудничества. Условия модели выступают базисом для функционирования методологического уровня модели и связаны с реализацией практических шагов на микро-, мезо- и макроуровнях.

Ключевые слова: конкурентоспособность человеческих ресурсов, конкурентоспособность предприятия, рынок труда, гармонизация, модель, работодатель, государственная служба занятости.

Herashchenko I. N.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THE HARMONIZATION MODEL OF COMPETITIVENESS LEVEL OF HUMAN RESOURCES AND COMPANIES IN THE LABOUR MARKET

Summary

There is present model for the harmonization in competitiveness level of human resources and enterprises in the labour market, including the methodological and practical levels. Methodological level includes the target of implementation of the model, functions, principles and conditions, and practical – the subjects, methods, levels of security, the areas of cooperation. Condition is the basis model for the functioning the level of methodological model and associated with the implementation of practical measures at the micro-, meso- and macrolevels.

Keywords: human resource competitiveness, enterprise competitiveness, the labour market, harmonization, the model, the employer, the State Employment Service.

УДК 331.361:005.412

Маркова Н. С.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ

Визначено і досліджено процес формування сталого професійного розвитку працівників. Подано авторську інтерпретацію поняття «сталий професійний розвиток працівників», яке запропоновано розуміти як процес установлення балансу між потребами підприємства й окремого працівника у професійному розвитку з урахуванням стратегічних інтересів кожного. Запропоновано розглядати сталий професійний розвиток як взаємозв'язок елементів, які корелюють із тими складовими, що формують сталий економічний розвиток суспільства: зовнішнє середовище, колектив та економіка підприємства. Виявлено сутнісні риси сталого професійного розвитку працівників підприємства. Визначено впливові чинники сталого професійного розвитку, які запропоновано розподіляти на внутрішні та зовнішні. Особливу увагу приділено питанню умов реалізації положень сталого професійного розвитку, що виникають у межах різних суб'єктів: окремого працівника, колективу, підприємства, зовнішніх контрагентів.

Ключові слова: сталий професійний розвиток працівників, професійне навчання, зовнішнє середовище, колектив підприємства, економіка підприємства, чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, можливості сталого професійного розвитку.

Постановка проблеми. Питання сталого економічного розвитку виступають предметом теоретичних досліджень, державних та регіональних програм провідних країн світу вже протягом чверті століття, що акумулює вивчення питань економічного, соціального та екологічного характеру. Відповідно до Наказу Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [1], її метою виступає впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі, у межах чого визначено вектори руху, розроблено дорожню карту, сформувано першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов станов-

лення та розвитку країни. Стратегія передбачає проведення 62 реформ та програм розвитку держави, у тому числі реформи сфери трудових відносин, освіти, державної політики у сфері науки та досліджень, розвитку інновацій тощо. В умовах сталого розвитку розширюються права, рівність можливостей та надання свободи вибору людині вести таке життя, яке представляє для неї цінність, дозволяє реалізовувати власний потенціал, використовувати доступні природні ресурси. Можливостями реалізації положень запропонованої стратегії виступають: існуюча в країні система освіти й охорони здоров'я, її доступність та якість; розвиненість інститутів сім'ї, підприємництва, що базується на принципах правової та про-

зорої поведінки суб'єктів господарювання, демократії, захисту прав споживачів тощо. Сьогоднішня вітчизняних реалій відображається таким чином, що поступовий відхід від сировинного придатку Європи та експортування природних копалин можливий у разі застосування інноваційних технологій тих галузей економіки, які є локомотивами українського виробництва.

Реальною умовою технологічного прориву для України виступає фактичний взаємозв'язок «наука – освіта – виробництво», адже тільки фундаментальна наука може стати основою для продукування якісного нового знання, яке згодом має практичну реалізацію в реальне виробництво. Сполучних ланок у даному взаємозв'язку дві: перша – університети з базою для проведення досліджень, експериментальним фундаментом, колом замовників, джерелами фінансування досліджень, наявністю НДЦ на базі університетів, залучення студентської активної еліти до розробок тощо, друга – партнерські відносини університетів та підприємств, які виступають замовниками та користувачами винаходів, приймають на практику студентів із подальшим їх працевлаштуванням. Вивчаючи цей ланцюг створення доданої вартості знання, стає очевидним, що наскрізним стрижнем виступає професійна освіта, яка в межах Стратегії виступає в якості можливостей сталого розвитку, що розширює межі простору для вибору людиною її майбутнього – отримання якісної освіти задля більш якісного життя. Якщо більш уважно вивчати питання професійної освіти, то виникає питання її ролі у професійному розвитку працівників, на яке дає відповіді таке поняття, як сталий професійний розвиток працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які зосередили увагу на питаннях сталості економіки, слід відокремити З.В. Герасимчук, Б.В. Буркинського, Б.Є. Патона, М.А. Хвесика [2], Є.В. Хлобистова, О.В. Шубравську [3]. Аналіз зарубіжних джерел переконує в широкому розповсюдженні питань концепції сталого розвитку, авторами яких виступають Г. Брутдланд, Р. Кейтс, Т. Перріс, Дж. Хулс.

Предметне коло досліджень професійного навчання розглядається в роботах Н.Л. Гавкалової [4], О.А. Грішнєвої [5], А.М. Колода [6], Г.В. Назарової [4], В.А. Савченка [7], Т.П. Петрової, М.В. Семікіної [8], Л.В. Шаульської [9]. У цілому ж аналіз наукової думки свідчить, що окреслені наукові підходи вражають своєю розмаїтістю. Але, незважаючи на значущість, комплексність та цінність цих робіт, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі відсутні ґрунтовні дослідження питань формування сталого професійного розвитку працівників.

Мета статті полягає у визначенні умов, чинників та можливостей, що надає реалізація положень сталого професійного розвитку працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. У межах даної роботи сталий професійний розвиток розглядається як процес установавання балансу між потребами підприємства й окремого працівника у професійному розвитку з урахуванням стратегічних інтересів кожного. У традиційному розумінні сталий розвиток включає такі складові, як суспільство, економіка та навколишнє середовище. У межах дослідження сталого професійного розвитку його складові акумульовані в: зовнішньому середовищі (навколишнє середовище); колективі працівників підприємства (суспільство); економіці підприємства (економіка).

Сутнісними рисами сталого професійного розвитку виступають:

1) процес безперервного та стабільного вдосконалення професійного рівня працівника, його етико-моральних, адаптивних, комунікативних характеристик, здатностей до саморозвитку, цілепокладання, самоорганізації, стресостійкості тощо. У межах означеного процесу відбуваються кількісні та якісні зміни професійного складу працівників підприємства в напрямі формування умов рівноваги та постійності прогресивного руху. При цьому діюча програма безперервного навчання персоналу реалізується в контексті положень кадрової політики та стратегії діяльності підприємства;

2) тісний взаємозв'язок між особистісним зростанням, колективними цілями підприємства та вимогами зовнішнього середовища, що можна отожнити з класичними складовими сталого розвитку суспільства: суспільство, економіка, зовнішнє середовище;

3) процес, що створює стратегічні перспективи наступного розвитку працівників та саморозвитку без криз, що загрожують функціонуванню господарюючого суб'єкту. У цьому контексті розглядаємо адаптивність організаційної структури, управлінських процедур, положень кадрової політики до вимог зовнішнього середовища;

4) працівники приймають участь у досягненні та розвитку інноваційної активності підприємства. У межах цього створюються умови для прояву особистісного новаторства, як то: активізується мотиваційна складова, створюється атмосфера здорової конкуренції та суперництва, надаються можливості для прояву творчості, здійснюється сприяння груповій роботі з винахідництва та раціоналізаторства тощо;

5) наявність чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на сталість професійного розвитку, погрожуючи переформувати параметри системи з метою її зміни або адаптації під нові умови функціонування. Як варіанти врахування впливу чинників відокремлюємо: дотримання прийнятих на підприємстві кодексів, умов, правил, принципів, що веде до чіткого дотримання інструкції під час непередбачуваних дій (така ситуація можлива в умовах впливу вже проробленого набору чинників); застосування адаптаційних заходів, що в найменші строки та з найменшими втратами здатні привести систему у бажаний стан (колишній або новий, з іншими параметрами функціонування);

6) проведення постійного пошуку точок зіткнення трьох складових сталого професійного розвитку працівників вимагає формування високого рівня конкурентоспроможності працівників на ринку праці, при цьому первинної його складової, тобто представників високої кваліфікації, які цілком задоволені своєю роботою, доходом та статусом, а перехід на нове місце роботи можливий за об'єктивних умов наповнення творчо-моральної компоненти змісту праці. Такий тип управління працівниками із високим рівнем зрілості формує критичну масу тих, хто розуміє доцільність організаційних змін у разі необхідності.

У контексті прискорення кругообігу знання, підвищення значення його капіталізації при визначенні вартості підприємства, необхідності пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, підвищення вимогливості до рівня компетентності працівників особливу зацікавленість викликають умови сталого професійного

розвитку працівників у межах забезпечення підприємству прирощення вартості внаслідок використання його знань.

Умовами сталого професійного розвитку в різні різних суб'єктів виступає:

1) *для окремого працівника*: гарантія зайнятості та пенсійного забезпечення, цікава й змістовна праця, кар'єрне зростання, монополізм та унікальність знань;

2) *для групи працівників (колективу)*: науково-технічна творчість працівників, інформаційна насиченість праці, синергетичний ефект праці;

3) *для підприємства*: згуртований колектив працівників, проектні команди, гарантія кваліфікованого виконання завдань та функцій, відповідність кадрової політики підприємства, стратегії його діяльності;

4) *для зовнішніх контрагентів*: єдиний інформаційний простір, конкурентоспроможний ринок праці, надходження до місцевого та державного бюджетів, високий рівень культури населення.

Розгляд особливостей сталого професійного розвитку працівників обумовлює визначення впливових чинників, що дозволить виявити направленість, інтенсивність та характер дії на означений процес. При цьому для ідентифікації чинника пропонуємо їх розподілити на чинники зовнішнього та внутрішнього по відношенню до сталого професійного розвитку працівників підприємства, які, своєю чергою, поділяються за специфікою та характером впливу. Таким чином, до чинників внутрішнього середовища сталого професійного розвитку працівників підприємства відносяться: інноваційно-технологічні (матеріально-технічна база, інноваційна активність підприємства, характер інноваційної культури); організаційно-управлінські (адаптивна організаційна структура, вільний вертикально-горизонтальний трансфер інформації, здатність до новацій та організаційних змін, високий рівень конкурентоспроможності персоналу, рівень стандартизації процедур, система інформування персоналу і методи прийняття рішень, підходи до забезпечення мобільності персоналу, тип організаційної культури, гнучкі системи управління ризиками, цілісна система підготовки кадрів); соціально-психологічні (професійна зрілість колективу підприємства, мотиваційна політика підприємства, умови праці); фінансово-економічні (наявність фінансових ресурсів для проведення професійного навчання персоналу, терміни окупності витрат, інтелектуальна активність персоналу).

У контексті зовнішніх чинників автор відокремлює: політико-правові (державні та регіональні програми професійного навчання різних категорій персоналу, законодавча база професійного навчання, політична стабільність у державі); економічні (затребуваність професійних компетенцій працівників на внутрішньому ринку праці; коопераційні зв'язки підприємства з іншими суб'єктами господарювання, для реалізації яких необхідні здібності до професійного навчання); інноваційні (підтримка інноваційної діяльності на державному та регіональному рівнях, платоспроможний попит на інноваційну продукцію);

глобалізаційно-інтеграційні (можливість міжнародного трансферу знань, зарубіжні стажування, міжнародне партнерство у сфері академічної та післядипломної освіти, спільні із зарубіжними партнерами науково-технічні, науково-дослідні, виробничі проекти).

Приймаючи до уваги, що ступінь впливу чинників обумовлений рівнем охоплення підприємства програмою сталого професійного розвитку (підприємство, група підрозділів, окрема структурна частина тощо), робимо висновок про те, що й коло можливостей, які матимуть окремі суб'єкти, значно звужується. Тому визначається взаємозв'язок між ступенем охоплення підприємства програмою та можливостями сталого професійного розвитку. Можливості в даному контексті розглядаються як вірогідність отримання зисків, планові дії, які реалізуватимуться при певному збігу обставин, вірогідність розвитку тощо. З огляду на це, недостатня комплексність та цілісність досліджень зумовила актуальність розширення меж до розподілу можливостей сталого професійного розвитку в залежності від рівня, де визначається їхній прояв: макро-, мезо- та мікрорівні. Справа полягає в тому, щоб визначити можливості в залежності від рівня економічної системи. Так, на макрорівні (загальнодержавний) вони акумулюються в основному за рахунок дії синергетичного ефекту від використання означеної концепції на рівні окремих господарюючих суб'єктів, що знаходяться на певній території та акумулюються регіональним представництвом. Останні формують мезоекономічний рівень – рівень регіону як територіальної одиниці, у межах якого активну позицію займає соціально-економічна політика області, її інвестиційна привабливість, віддаленість від державних кордонів, транскордонне співробітництво, запровадження міжнародних програм, серед яких, наприклад, відокремлюються ПРООН, ТАСІС, МВФ, МБРР тощо. У межах мікроекономічного



Рис. 1. Можливості, що надає сталий професійний розвиток працівників для макро-, мезо- та мікроекономічних рівнів

рівня проводиться професійне навчання працівників. Розгляд проблематики можливостей доцільний тільки в тісному взаємозв'язку явищ та процесів крізь призму рівності (рис. 1).

Так, на макроекономічному рівні можливостями, які може надати дотримання положень сталого професійного розвитку, виступають:

- збалансованість кон'юнктури на ринку праці, що пояснюється паритетом між попитом та пропозицією за професійними групами;

- формування конкурентоспроможного ринку праці та ринку освітніх послуг, сутність якого полягає в тісній взаємодії між освітніми установами та підприємствами. З одного боку, це формування компетентного фахівця, що відповідає потребам ринку, з іншого - упровадження академічних розробок у діяльність підприємств;

- державна підтримка необхідних економіці, але неprestижних професій, розвиток професійної орієнтації молоді в контексті реалізації державної програми актуалізації та підвищення престижності окремих професій та спеціальностей. Для цього додатково необхідно задіяти ресурси для розробки даної програми, визначення механізму та інструментарію її впровадження на загальнодержавному рівні;

- зменшення (призупинення) трудової еміграції працівників високої кваліфікації для інтелектуальних галузей інших країн, що визначається феноменом «відтоку мізків», за якої втрачається інтелектуально-виробнича велич країни-донора, скорочуються можливості інноваційної активності працівників, що в кінцевому випадку приводить до ресурсоорієнтованої економіки з найменшою величиною доданої вартості.

Можливості, що можуть бути отримані на мезоекономічному рівні, тобто на рівні регіону, полягають у наступному:

- збалансованість ринку праці, що визначається заповненням наявних вакансій існуючим обсягом регіонального ринку праці. Надлишок робочої сили перерозподіляється або в інші регіони, які характеризуються превалюванням попиту над пропозицією, або поповнюють категорію безробітних;

- збільшення валового регіонального продукту від: підвищення віддачі економіки окремого підприємства, яке реалізує принципи сталого професійного розвитку працівників, за рахунок запровадження стратегії синтезу та досягнення паритету «зовнішнє середовище - колектив підприємства - економіка підприємства»; того, що інтеграція зусиль окремого господарюючого суб'єкту формує синергетичний ефект, який представляється у вигляді підвищення ефективності діяльності та відображається у згенерованому вигляді;

- кооперація регіонів у частині обміну досвідом, регіонального співробітництва, перехресного споживання продукції підприємств тощо.

Можливості від запровадження сталого професійного розвитку працівників, що формуються на *мікрорівні* (рівні окремого господарюючого суб'єкту), акумульовані у наступному:

- стратегічна направленість менеджменту підприємства від урахування дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ, взаємозв'язку особливостей роботи колективу та економіки підприємства. Триєдність цих компонентів сталого професійного розвитку визначає ті дії, які в акумульованому вигляді формують його сутнісне наповнення;

- професіоналізація роботи колективу, що лежить у площині особливостей виробничої бази підприємства, маркетингової стратегії, вимог ринку, випереджальних дій стосовно конкурентів, міжнародних стандартів якості тощо. Підвищення професійного рівня персоналу направлено на ство-



Рис. 2. Взаємозв'язок системи професійного навчання та сталого професійного розвитку працівників

рення умов для сприяння творчій ініціативі, інноваційній активності персоналу, збільшення віддачі від його роботи;

– професійне навчання персоналу заради отримання конкурентних переваг, а не за принципом «навчання заради навчання». Такий підхід відповідає визнаному у всьому прогресивному світі підходу «навчання протягом життя», який передбачає акцентуалізацію уваги в основному на неформальному самостійному навчанні не час від часу, а постійно, протягом всього трудового життя людини. Причому освітню активність потрібно всебічно підтримувати підприємству через запровадження мотиваційних, організаційних, маркетингових, освітніх програм. Це обумовлено високим рівнем турбулентності зовнішнього середовища, яке постійно висуває нові підвищені вимоги до професійно-компетентнісного рівня, психо-фізіологічних якостей особистості не тільки в межах посади, але й організаційного рівня управління. Від підвищення кваліфікації відрізняється постійністю реалізації, а не раз на п'ять років, як це прийнято в практиці більшості вітчизняних підприємств;

– формування високого рівня довіри, мотиваційної культури та причетності до підприємства, створення соціально-психологічного клімату залученості до справ організації, дотримання принципу «взаємозв'язок особистісних та корпоративних цілей». Означена особливість досягається шляхом кропіткої праці над розробкою й запровадженням дієвої організаційної культури, формуванням іміджу, активним використанням засобів PR-менеджменту;

– адаптивність організаційної структури у вигляді створення гнучких ієрархічних рівнів управління, швидкого пристосування до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ, вимог ринку тощо, сприяння змінам. Саме адаптивні організаційні структури здатні ефективно функціонувати в умовах постійної зміни вимог зовнішнього середовища, акумулюючи переваги лінійної та функціональної структури.

Базисом при формуванні працівника нового типу виступають первинна соціалізація індивіда в суспільстві, його виховання як члена цього суспільства із притаманними йому морально-етичними принципами та нормами, а також якість середньої освіти, рівень її конкурентоспроможності. При цьому профорієнтаційна робота з молоддю визначають вибір професійної діяльності у майбутньому, інтенсивність та якість під-

готовки, орієнтацію на підвищення кваліфікації протягом життя тощо (рис. 2).

Професійне навчання відіграє значну роль у формуванні сталого професійного розвитку працівників, виступає підґрунтям для створення особистісних, життєвих та професійних компетентностей людини, є базисом для постійного підвищення майстерності та професіоналізму працівників, реформатування їхньої професійної спрямованості у відповідь на виклики зовнішнього середовища та відповідно до стратегії підприємства тощо. У цьому контексті слід визначити положення концепції навчання протягом життя, яка в межах даного взаємозв'язку відіграє роль певного поєднувального матеріалу між викликами сьогодення і ситуацією на підприємстві та передбачає створення умов, мотивів, показників, базису для навчання. Таким чином, простежується певна послідовність між необхідністю формування компетентностей працівників та створенням сталого професійного розвитку із відповідним набором сутнісних рис, що у взаємодії приносить суспільно корисний результат у вигляді ефективно діючого підприємства, яке здатне реагувати на виклики сьогодення шляхом швидкого переформатування кадрової політики.

Відповідно до Положення про професійне навчання кадрів на виробництві [10], відокремлюють первинну професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників. Частина кадрової політики, у межах якої розглядаються питання професійного розвитку працівників, визначає ті аспекти, які передбачають формування ефективно діючого колективу, його інтегрованість у вирішення стратегічних задач підприємства, що в кінцевому рахунку є форматором сталого професійного розвитку працівників.

Висновки. Підводячи підсумки дослідження умов, чинників, можливостей, що мають місце в процесі формування сталого професійного розвитку працівників, слід зазначити, що виховання та соціалізація особистості, отримання повної середньої та професійної освіти, навчання протягом життя виступають обов'язковими елементами означеного процесу.

Перспективами подальших наукових досліджень виступає вивчення ланцюга сталого професійного розвитку як сукупності елементів, що формують, визначають та характеризують сталість. При цьому вимагає теоретичного осмислення і практичного вирішення проблема математичної оцінки елементів ланцюга, проведення аналізу в кількісному вимірі.

Список літератури:

1. Наказ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» № 5/2015 від 12 січня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціонального природокористування в контексті соціально-економічного піднесення України : [монографія] / М.А. Хвесик. – Донецьк : Юго-Восток Лтд, 2008. – 496 с.
3. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
4. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств : наукове видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 240 с.
5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 254 с.
6. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підручник] / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2011. – 397 с.
7. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : [навч. посіб.] / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
8. Семикіна М.В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання : [монографія] / М.В. Семикіна, Л.А. Коваль. – Кіровоград : Степ, 2002. – 212 с.
9. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : [монографія] / Л.В. Шаульська. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.
10. Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, міністерства освіти і науки України від 26.03.2001 р. № 127/151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

Маркова Н. С.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАБОТНИКОВ

Резюме

Определен и исследован процесс формирования устойчивого профессионального развития работников. Представлена авторская интерпретация понятия «устойчивое профессиональное развитие работников», которое предложено понимать как процесс установления баланса между потребностями предприятия и отдельного работника в профессиональном развитии с учетом стратегических интересов каждого. Предложено рассматривать устойчивое профессиональное развитие как взаимосвязь элементов, коррелирующими с теми составляющими, которые формируют устойчивое экономическое развитие общества: внешняя среда, коллектив и экономика предприятия. Выявлены существенные черты устойчивого профессионального развития работников предприятия. Определены факторы устойчивого профессионального развития, которые предложено распределить на внутренние и внешние. Особое внимание уделено вопросу условий реализации положений устойчивого профессионального развития, возникающих в рамках различных субъектов: отдельного работника, коллектива, предприятия, внешних контрагентов.

Ключевые слова: устойчивое профессиональное развитие работников, профессиональное обучение, внешняя среда, коллектив предприятия, экономика предприятия, факторы внутренней и внешней среды, возможности устойчивого профессионального развития.

Markova N. S.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FORMATION OF SUSTAINABLE PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF EMPLOYEES

Summary

The process of sustainable professional development of employees has been defined and researched. The sustainable professional development is the process of establishing a balance between the needs of the enterprise and the individual employee's professional development, taking into account the strategic interests of each other. The paper proposed to consider sustainable development as a professional relationship of elements correlated with the components that form the sustainable economic development of society: external environment, staff members and economy of enterprise. The core features of a sustainable professional development of employees have been identified. Influence factors of sustainable professional development have been defined, which had been proposed to divide into internal (innovative-technological, organizational and administrative, social and psychological, financial and economic) and external (political and legal, economic, innovative, globalization and integration). Special attention has been paid to issue of conditions, which had occurred in the context of different subjects: the individual employee, the company's staff, external counterparties.

Keywords: continuing professional development of employees, professional training, the external environment, the staff of the enterprise, enterprise economics, factors internal and external environment, opportunities for sustainable professional development.

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.77.067.31

Алексєнко Л. М.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Карпа І. С.

Тернопільський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ РИНКІВ КАПІТАЛУ ТА НЕРУХОМОСТІ

Статтю присвячено теоретичним, методологічним і організаційно-прикладним аспектам розробки інституційних імперативів розвитку ринків капіталу та нерухомості в контексті забезпечення фінансової безпеки держави. Обґрунтовано, що прямі іноземні інвестиції можуть покращити фінансові вкладення і технологічний супровід процесів макроекономічної стабілізації національної економіки. Рівень фінансової безпеки держави потребує подолання корупції й на державному рівні імплементацію та модифікацію практики співробітництва з офшорними державами.

Ключові слова: фінансова безпека, ринок капіталу, ринок нерухомості, глобалізація, інвестиційний клімат, ризик.

Постановка проблеми. Фінансова нестабільність у світовій економіці пов'язана з інтенсифікацією процесів глобалізації. Професор Гарвардського університету Б. Ліндсі в праці «Глобалізація: повторення пройденого. Невизначене майбутнє глобального капіталізму» визнає, що глобалізація, по суті, не зовсім економічне явище і в історичній перспективі її варто розуміти як подію політичну [1, с. 26–27]. Поглиблення кризових явищ у світовій політиці та економіці трансформує поняття «глобалізація» у поняття «глобальна нестабільність». Сучасна глобальна нестабільність супроводжується використанням і поширенням в економічних системах так званих технологій «керованого хаосу». Головною причиною глобальної нестабільності є геополітичні ризики, які посідають основне місце в ієрархії загроз, тому проблематика забезпечення фінансової безпеки розвитку ринків капіталу та нерухомості є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади дослідження проблематики формування й розвитку ринку здійснювали класики економічної науки А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, Ж.-Б. Сей, Дж. Кейнс; новітні підходи представлено в працях М. Аболафія, У. Бейкера, К. Бессі, Р. Фолкнера, Дж. Фішера, О. Фавро. У сучасній економічній літературі інституційні імперативи забезпечення фінансової безпеки розвитку ринків капіталу та нерухомості досліджують з урахуванням їхньої багатоваріантності, альтернативності та ризикованості. Серед українських економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили О.І. Барановський (методологія оцінки та механізми забезпечення фінансової безпеки) [2]; М.М. Єрмошенко (розробка стратегії забезпечення фінансової безпеки з урахуванням національних інтересів і реальних загроз) [3]; К.В. Орехова (науково-методичні підходи до удосконалення класифікації факторів фінансової безпеки підприємства) [4, с. 79–86]; Н.Н. Пойда-Носик (теоретична концептуалізація фінансової безпеки суб'єктів підприємства та її роль у забезпеченні національної економічної безпеки) [5, с. 340–342]; І.О. Ревак, В.Ю. Прокопенко (удосконалення механізму забез-

печення фінансової безпеки України з урахуванням особливостей її об'єктів та суб'єктів) [6, с. 152–154; 4, с. 238–247].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зростаючі геополітичні протистояння підсилюють загальну фінансову невизначеність. Водночас наявність диспропорцій у соціально-економічному розвитку країни позначається на рівні фінансової безпеки країни. Щодо системи забезпечення фінансової безпеки, то сьогодні поза належною увагою залишається система відповідних інститутів та організаційно-управлінських структур, які мають займатися цією проблематикою, концепція їхньої перспективної побудови.

Мета статті полягає у визначенні інституційних імперативів розвитку ринків капіталу та нерухомості в контексті захисту національних економічних інтересів, національних цінностей та недопущення втрати фінансової незалежності держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій економіці відцентрові тенденції в русі капіталів зумовлені нестабільністю бюджетно-фінансових систем розвинутих країн та проблемністю залучення іноземних інвестицій на міжнародних біржах при розміщенні цінних паперів. У 2015 р. світова економічна активність залишалася низькою. Зростання економіки в країнах із ринком, що формується, і в країнах, що розвиваються, знижувалася п'ятий рік підряд (хоча становило понад 70% світового зростання) [7].

У глобальній економіці відбуваються три основні процеси: поступове сповільнення зростання й «перебалансування» економічної активності в Китаї на основі переорієнтації з інвестицій та обробної промисловості на споживання і послуги; зниження цін на енергоресурси та інші біржові товари; збереження жорсткої грошово-кредитної політики у США та продовження пом'якшення грошово-кредитної політики в провідних країнах із розвинутою економікою.

Кон'юнктура ринків погіршується і на міжнародних фінансових ринках, відбувається перерозподіл інвестицій на користь більш надійних

фінансових інструментів; скорочується приплив капіталу на ринки, що розвиваються, та збільшуються його вкладення у фінансові інструменти розвинених країн. Залучення інвестицій на ринки, що розвиваються, суттєво скоротилося та, незважаючи на нульові або низькі ставки прибутковості на ринках розвинених країн, інвестори продовжують збільшувати вкладення в цінні папери для цієї групи держав.

Принципово важливими залишаються заходи щодо підвищення потенційних обсягів виробництва за допомогою структурних реформ [8]. Плани структурних реформ повинні визначатися умовами країни, проте принциповими постулатами залишається мінімізація надмірної заборгованості та зниження бар'єрів для виходу на ринки капіталу, товарів і послуг із метою гарантування національної фінансової безпеки.

У науковій літературі точаться дискусії відносно трактування сутності об'єктів та суб'єктів фінансової безпеки. І.О. Ревак під фінансовою безпекою розуміє динамічний стан фінансових відносин, за якого б створювались сприятливі умови та необхідні ресурси для розширеного відтворення, економічного росту та підвищення життєвого рівня населення, удосконалення національної фінансової системи для успішної протидії внутрішнім і зовнішнім факторам дестабілізації фінансового стану в державі [9, с. 241].

В економічній літературі фінансову безпеку суб'єктів підприємства розглядають як важливу складову економічної безпеки і спроможність здійснювати фінансово-господарську діяльність для забезпечення стабільної діяльності та розвитку суб'єктів підприємства з урахуванням превентивних заходів щодо попередження реальних і потенційних загроз [4, с. 81–82; 5, с. 341–342].

Поділяємо точку зору І.О. Ревак, В.Ю. Прокопенко, що виділення об'єктів та суб'єктів фінансової безпеки є початковим етапом у складному процесі забезпечення фінансової безпеки держави в цілому [6, с. 154]. У науковій літературі виділяють об'єкти та суб'єкти фінансової безпеки [3, с. 34; 2, с. 28–31]. Об'єктами фінансової безпеки є: фінансові інтереси держави, регіону, підприємства, домогосподарства, особи; фінансові ресурси держави, регіону, підприємства, домогосподарства, особи; фінансова система держави, усі її сфери (фінанси суб'єктів господарювання, державні фінанси, міжнародні фінанси, фінансовий ринок) та ланки (фінанси підприємств, фінанси домогосподарств, державний бюджет, цільові державні фонди, державний кредит, фінанси державного сектору, ринок цінних паперів, ринок позичкових капіталів, фінанси міжнародних організацій, міжнародні розрахунки, страхування (особисте, майнове, відповідальності, підприємницьких ризиків)).

Ураховуючи особливості структури фінансової безпеки та її складові елементи, до об'єктів фінансової безпеки відносять: інвестиційні ресурси, грошові кошти, національну та іноземну валюти, внутрішній та зовнішній борг, цінні папери, форми безготівкових розрахунків, страхові платежі, податкові платежі. Комплексна оцінка рівня фінансової безпеки охоплює зміни інтегральних показників фінансової діяльності економічних агентів. В Україні найбільший рівень фінансової безпеки спостерігався у 2005 р. – 85,85%, найменший – 53,18% у 2009 р., упродовж 2010–2013 рр. відбувалося незначне коливання рівня фінансової безпеки в межах 67,62–69,45% [10, с. 48].

Відстеження останніх тенденцій фінансової безпеки засвідчує, що раптове посилення глобального неприйняття ризику, незалежно від причин і в результаті зниження валютних курсів, та можлива фінансова напруженість суттєво впливають на національний ринок капіталу. Варто також ураховувати, що в умовах підвищеного неприйняття ризику й волатильності ринку навіть специфічні шоки у великих країнах із ринком, що формується, можуть викликати широку ланцюгову реакцію в глобальному масштабі.

Формування ефективного і повноцінного механізму для забезпечення фінансової безпеки держави є особливо актуальним, оскільки країни зіштовхуються зі значно вищими надбавками до процентних ставок за дефолт по своїм суверенним боргам, ніж у попередні роки. Тому критерії та принципи фінансової безпеки мають визначати пріоритети удосконалення структурно-організаційних, процедурних, технологічних та ресурсних підходів для оптимізації внутрішніх та зовнішніх боргів.

Модель зростання національної економіки (1992–2015 рр.) була заснована не на залученні інвестицій у нові виробничі потужності, а на підвищенні ефективності використання наявних потужностей і зростанні внутрішнього споживання. Національна промисловість зіштовхнулася з проблемою недостатності потужностей та інвестицій, що визначає одне з основних завдань – забезпечення достатніх обсягів інвестиційних вкладень, що направляються у виробничу сферу.

В умовах реалізації пріоритетних економічних реформ (2015–2016 рр.) особливої уваги заслуговують інвестиційні можливості ринку капіталу. На розвиток світових ринків капіталу впливають потенційне подальше зміцнення долара та жорсткість світових умов фінансування в процесі згорання незвичайно м'якої грошово-кредитної політики у США.

В Україні для реалізації масштабних проектів по диверсифікації економіки та розвитку пріоритетних галузей потрібні стратегічні інвестори. Інвестиції можуть здійснюватися як за рахунок внутрішніх джерел, так і шляхом залучення фінансових ресурсів іноземних інвесторів. Іноземні та вітчизняні інвестори відстежують удосконалювання інвестиційного клімату, зокрема нормативно-правового середовища, методів стимулювання інвестицій, розвиток інфраструктури, якості кадрового потенціалу.

В умовах фінансової невизначеності саме інвестиційний клімат є визначальним для інвесторів. Ми дотримуємося твердження, що інвестиційний клімат – це сукупність сформованих в якій-небудь країні політичних, соціально-культурних, фінансово-економічних і правових умов, що визначають якість підприємницької інфраструктури, ефективність інвестування та ступінь можливих ризиків при вкладенні капіталу [11, с. 359]. Фінансово-економічні умови потребують насамперед стабілізації функціонування банківської системи, розширення спектра банківських послуг, підвищення їхньої якості, що матиме опосередкований позитивний вплив на підвищення довіри до української банківської системи. Поділяємо точку зору Л.В. Сельченко-Сюйва, що суттєвий потенціал «невиведених із тіні» заощаджень дає можливість наголосити на необхідності проведення чіткої, зрозумілої, виваженої і послідовної монетарної політики НБУ [12, с. 98].

Для реалізації масштабних проектів по диверсифікації економіки та розвитку пріоритетних

галузей Україні потрібні стратегічні партнери, зокрема іноземні інвестори, що мають достатні інвестиції та володіють наукомісткими технологіями. Проте в умовах фінансової невизначеності інвестори часто порушують інвестиційні зобов'язання щодо обсягів залучення задекларованих у контракті інвестицій, термінів інвестицій.

Особливу актуальність становлять умови виходу іноземних інвесторів на вітчизняний ринок, зокрема можливості зіштовхнутися з завищеними вхідними бар'єрами, включаючи так звану «податкову нерівність» [13], що проявляється в наявності різниці в рівні оподаткування, що звужує можливості для конкуренції на ринку капіталу.

Активізація залучення інвесторів потребує вдосконалення інвестиційного процесу: нормативно-правового забезпечення, розвитку інфраструктури, формування кадрового потенціалу. Процес залучення нових якісних прямих іноземних інвестицій визначає необхідність прийняття відсутніх або купірування дублюючих законодавчих актів та внесення доповнень у затверджені раніше законодавчі акти.

Проте результатом успішності проведеної інвестиційної політики має бути поліпшення трансграничного руху капіталу. Підсумовуючи результати наукових досліджень, традиційно відтік капіталу в умовах фінансової невизначеності пов'язують із триваючою міжнародною фінансовою кризою і поганим інвестиційним кліматом усередині країни [14, с. 159]. Уважаємо, що для оцінки відтоку капіталу з країни як економічного явища та його наслідків для національної економіки необхідно вивчити структуру відтоку капіталу і причини, що спонукають суб'єктів економічної діяльності виводити капітал із країни.

Однією з основних причин відтоку капіталу є правова незахищеність суб'єктів економічної діяльності, зокрема ризик виникнення необґрунтованих майнових претензій та можливості неправового присвоєння власності – рейдерства. Для попередження негативного впливу на інвестиційний клімат необхідно розробити заходи щодо зміцнення прав власності, зокрема прав акціонерів. Водночас переведення коштів та активів в офшорні компанії використовується як метод додаткового забезпечення їхньої безпеки від можливих вимог із боку фіскальних органів.

На практиці виведені кошти можуть «знеособлено» (через офшори) надходити назад у країну для придбання привабливих вітчизняних активів, у тому числі з використанням корупційних методів. Доцільно враховувати розвиток на державному рівні співробітництва з офшорними державами і модифікацію ініціатив та імплементацію практики їхнього використання США та країнами Європейського Союзу. Нові механізми взаємодії потребують координації з рішучішою протидією корупції, тому що тільки в цьому випадку проведені розслідування більшості економічних злочинів можуть бути доведені до «логічного» завершення.

Важливу роль у політико-соціальної стабільності суспільства відіграє ринок нерухомості – система прямих чи опосередкованих відносин між продавцями і покупцями нерухомості, яка діє на основі правового режиму привласнення, соціального значення, економічних ознак нерухомості. Розвиток ринку нерухомості визначається тенденціями макроекономіки та стану ринку капіталу. Кон'юнктура відносин на ринку нерухомості фор-

мується під впливом різноманітних економічних, політичних, демографічних, соціальних та географічних факторів.

У процесі купівлі-продажу об'єктів нерухомості відбувається багато інших видів господарської діяльності, зокрема інвестування. За інвестиційною мотивацією ринок нерухомості визначається як такий, що приносить дохід; сприяє оптимізації оподаткування; має потенціал приросту вартості.

З точки зору інвестиційної спрямованості ринок нерухомості є привабливим у контексті збереження і накопичення капіталу. За допомогою механізму інвестування на даному ринку відбувається трансформація заощаджень і нагромаджень суспільства, а нерухоме майно є гарантією та елементом страхування від можливих інвестиційних ризиків.

Розвиток ринку житлової нерухомості визначається попитом і пропозицією на житло, цінами на землю та житлові об'єкти, умовами оренди нерухомості. Учені-економісти [15, с. 112] визнають, що однією з проблем розвитку ринку житлової нерухомості є неефективність житлово-комунального господарства, зокрема брак прозорого механізму формування тарифів, що посилює невдовіру громадян до місцевої влади та впливає на зростання розмірів їх заборгованості за спожиті послуги.

Уважаємо, що ринок нерухомості тісно інтегрований в інфраструктуру ринкової економіки, тому держава має ефективніше регулювати інвестиційні процеси на цьому ринку, оскільки інвестування в нерухомість характеризується високим мультиплікаційним ефектом і сприяє не тільки розвитку суміжних галузей, а й зниженню соціальної напруги в суспільстві. Відповідно, проведення земельної та житлової реформ має відбуватися з урахуванням їхньої соціальної спрямованості. В умовах макроекономічної дестабілізації важливу роль має відіграти вдосконалення правовідносин на ринку нерухомості:

– Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14.05.2015 р. № 417-VIII визначає особливості розв'язання проблем реалізації права власності у багатоквартирному будинку, створення умов для ефективнішої експлуатації та утримання житлового фонду, вибір альтернативних методів управління спільним майном мешканців багатоквартирного будинку [16];

– Закон України «Про внесення змін до деяких законів України у сфері комунальних послуг» від 16.07.2015 р. № 626-VIII визначає заходи, спрямовані на встановлення економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги та оптимізацію навантаження на державний бюджет у частині відшкодування заборгованості з різниці в тарифах [17];

– Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII передбачає звільнення від податку на доходи фізичних осіб суми коштів, прощені кредитором за іпотечними кредитами в іноземній валюті, що отримані на придбання єдиного житла. Це сприятиме реструктуризації валютних кредитів на єдине житло і зниженню соціальної напруги в суспільстві [18].

Визначення основних пріоритетів розвитку ринку нерухомості має враховувати циклічність та динамічність економічної системи, тому державні регулятори в сегменті вдосконалення сис-

теми управління нерухомістю, що перебуває в державній власності, повинні сприяти підвищенню прибутковості майнових об'єктів, ефективнішому використанню майнового комплексу країни, залученню інвестицій у реальний сектор економіки.

Висновки. Фінансова безпека характеризує захищеність агентів соціально-економічних відносин від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність здійснення превентивних заходів щодо попередження різноманітних зовнішніх та внутрішніх загроз. Фінансова безпека сприяє конкурентоспроможності та фінансовій стабільності економічних агентів.

Стабілізація макроекономічного розвитку потребує розвитку фінансового, виробничого і науково-технічного потенціалу. Стимулюванню інвестицій сприятиме пропаганда інвестиційних можливостей національної економіки. У даному контексті залучення прямих іноземних інвестицій є важливою компонентою розвитку країни. Прямі іноземні інвестиції можуть покращити фінансові вкладення і технологічний супровід процесів макроекономічного розвитку та конкурентоспроможності, що сприятиме зниженню вразливості національної економіки.

В умовах фінансової нестабільності скорочення світових потоків прямих іноземних інвестицій супроводжується поглибленням конкуренції за інвестиції серед країн з ринками, що формуються. Важливу роль відіграє економічна політика держави щодо розробки стратегій у сфері залучення інвестицій. Дана політика має бути довгостроковою та стратегічно вивіреною. Водночас податково-бюджетна політика має бути орієнтованою на підтримку відновлення продуктивного капіталу, зокрема за допомогою інвестицій, залучених на ринку капіталу.

Збільшення обсягів залучення інвестицій має супроводжуватися реалізацією великих інвестиційних проектів. Важливим є створення агентства по прямих іноземних інвестиціях, яке здійснюватиме відбір потенційних компаній-інвесторів у пріоритетні галузі та розроблятиме проекти для інвесторів. Кардинальне підвищення якості інвестицій має бути за рахунок посилення інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності та зростання ефективності інвестиційних процесів на основі використання прогресивних схем інвестування (розширення практики публічно-приватного фінансування інвестиційних проектів).

Список літератури:

1. Линдси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределённое будущее глобального капитализма / Б. Линдси ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2011. – 416 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / О.І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Орехова К.В. Удосконалення класифікації факторів фінансової безпеки підприємства / К.В. Орехова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 79–86.
5. Пойда-Носик Н.Н. Сутність фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та її роль у забезпеченні національної економічної безпеки / Н.Н. Пойда-Носик // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1(55). – С. 340–342.
6. Ревак І.О. Об'єкти та суб'єкти фінансової безпеки держави / І.О. Ревак, В.Ю. Прокопенко // Тези доповідей III міжнародної НПК «Інформаційна та економічна безпека» (INFECO-2010). – С. 152–154 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hups.mil.gov.ua/.../soi_2010_3_73.pdf.
7. Снижение спроса, ухудшение перспектив // Бюллетень ПРМЭ. – 2016, январь. – 7 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/WEO/2016/update/01/pdf/0116r.pdf>.
8. Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248801229>.
9. Ревак І.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект / І.О. Ревак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 2. – С. 238–247.
10. Марина А.С. Фінансова безпека України: проблеми та перспективи / А.С. Марина // ECONOMIC ANNALS-XXI. – 2013. – № 7–8(2). – С. 47–49.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
12. Єльченко-Сюйва Л.В. Довгострокове проектне фінансування у забезпеченні державної політики економічного зростання / Л.В. Єльченко-Сюйва // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 94–98.
13. Houlder V. International tax loopholes / Vanessa Houlder // Financial Times. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/024ead26-7537-11e2-b8ad-00144feabdc0.html#axzz2OjekS4T5>.
14. Каратаев С.В. «Бегство капитала» из России – причина или следствие неблагоприятного инвестиционного климата? / С.В. Каратаев // Проблемы национальной стратегии. – 2013. – № 3(18). – С. 158–173.
15. Буряченко А. Світовий досвід фінансування розвитку інфраструктури міст / А. Буряченко, Л. Гераймович // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1(20). – С. 105–128.
16. Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14.05.2015 р. № 417-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/417-19>.
17. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України у сфері комунальних послуг» від 16.07.2015 р. № 626-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/626-19>.
18. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

Алексеенко Л. М.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

Карпа И. С.

Тернопольский национальный экономический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ КАПИТАЛА И НЕДВИЖИМОСТИ

Резюме

Статья посвящена теоретическим, методологическим и организационно-прикладным аспектам разработки институциональных императивов развития рынков капитала и недвижимости в контексте обеспечения финансовой безопасности государства. Обосновано, что прямые иностранные инвестиции могут улучшить финансовые вложения и технологическое сопровождение процессов макроэкономической стабилизации национальной экономики. Уровень финансовой безопасности государства нуждается в преодолении коррупции и на государственном уровне имплементации и модификации практики сотрудничества с офшорными государствами.

Ключевые слова: финансовая безопасность, рынок капитала, рынок недвижимости, глобализация, инвестиционный климат, риск.

Alekseyenko L. M.

Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
Ternopil National Economic University

Carpa I. S.

Ternopil National Economic University

INSTITUTIONAL IMPERATIVES OF PROVIDING OF FINANCIAL SAFETY OF CAPITAL DEVELOPMENT AND REAL ESTATE MARKETS

Summary

The article is sacred to the theoretical, methodological and organizationally-applied aspects of development of institutional imperatives of development of capital and real estate markets in the context of providing of financial safety of the state. Reasonably, that direct foreign investments can improve financial investments and technological accompaniment of processes of the macroeconomic stabilizing of national economy. Financial strength of the state security needs overcoming of corruption and at state level concordance and modification of practice of collaboration with the offshore states.

Keywords: financial safety, capital market, property market, globalization, investment climate, risk.

УДК 339.542.2

Гуменюк О. Г.

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

СИСТЕМА ОЦІНКИ РИЗИКІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто класифікацію основних показників наявності ризику за напрямками зовнішньоекономічної операції. Окреслено поняття ризику митного регулювання, наголошено на існуванні об'єктивних показників, критеріїв, індикаторів ризику на всіх етапах ведення зовнішньоекономічної діяльності, які беруться до уваги представниками митних органів. Детально проаналізовано сукупність ризиків товарних та транспортних документів, перелічено основні джерела виникнення ризиків митного контролю та митного оформлення. Розроблено рекомендації щодо подолання ризиків ведення митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: ризики митного регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, митні процедури, митна вартість, митний контроль.

Постановка проблеми. На сьогодні міжнародна спільнота розробила низку правил, які покликані забезпечити уніфікацію митних процедур, що здійснюються митними органами різних держав, та створити сприятливі умови для митного регулювання зовнішньої торгівлі. Усе це відбувається шляхом скорочення часу проведення митних контрольних заходів та усунення підстав для проведення суцільного догляду експортно-імпорتنних товарів. Варто зазначити, що обрання тих чи інших форм митного контролю та митного

оформлення товару здійснюється за результатами використання системи управління ризиками, яка базується на методах аналізу ризиків. Окрім того, митні органи організують проведення митного контролю на підставі визначеної вірогідності наявності порушень митного законодавства суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності у конкретній партії товару.

Відмітимо, що митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є одним із діючих засобів, що застосовуються з метою державної під-

тримки та стимулювання розвитку експортного потенціалу країни. Міжнародна торгівля є важливим аспектом для країн у взаємовідносинах між собою. Міжнародні відносини між державами постійно розвиваються, відповідно, змінюються міжнародно-правові основи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Лібералізація міжнародної торгівлі призводить до структурних змін у внутрішній економіці. Розвиток міжнародних зв'язків, а саме міжнародної торгівлі, несе в собі певні ризики, які потрібно враховувати, по можливості нівелювати, а тому виникає потреба в методологічних дослідженнях та вивченні даної тематики. Виникає необхідність у комплексі заходів щодо регулювання зовнішньоекономічних зв'язків для сприяння зовнішньоторговому обігу та зменшення митних бар'єрів. Усе це потребує поглибленого аналізу, узагальнення, розуміння міжнародно-правових засад митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під впливом норм міжнародних договорів, що стосуються питань митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, видозмінюються функції митних органів у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності, організації митних органів та всієї митної справи. Інституціональна складова механізму міжнародно-правового регулювання зовнішньоекономічної, митної діяльності є великою прогалиною в науці міжнародного права, тому питання міжнародної діяльності з удосконалення митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності практично не досліджено, також практично не здійснювався комплексний аналіз проблем, як виникають.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності створює правову основу міждержавних відносин, виступає засобами підтримки миру та безпеки, розвитку міжнародної співпраці, захисту основних прав і свобод людини та забезпечення законних інтересів держави й інших суб'єктів міжнародного права.

В умовах формування конкурентоспроможної економіки держави завдання територіальних митних органів полягають у контролі руху товарів, гарантуванні безпеки інтересів держави, урахування усіх можливих ризиків, та наповненні державної скарбниці. Визначення механізмів забезпечення дієвості та ефективності митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі й розгляд питань виникнення митних ризиків, отримало досить широке поширення в науковій літературі, навчальних посібниках. Але пошуку і розробленню методів наукової оцінки процесів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, оцінки системи ризиків митного регулювання, а також методичних підходів і практичних рекомендацій щодо забезпечення економічної безпеки держави при здійсненні зовнішньоекономічних операцій приділяють увагу у своїх роботах такі вчені, як Л. Батанова, С. Бондаренко, В. Ващенко, О. Гребельник, В. Науменко, П. Пашко, С. Терещенко, В. Філатов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим у науковій літературі окремі аспекти систематизації оцінки ризиків митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі забезпечення економічної стабільності держави досліджені не в повній мірі. Зокрема, відсутній системний підхід до оцінки митних ризиків. Зазначені обставини визначили актуальність теми статті.

Мета статті полягає в обґрунтуванні особливостей митних ризиків зовнішньоекономічної діяльності в системі забезпечення економічної безпеки держави в умовах інтегрування до Європейської Спільноти.

Для досягнення поставленої мети передбачено розглянути систему оцінки ризиків митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що митні органи категорію «ризик» розуміють у контексті наявності порушень митного законодавства, що спрямовані на ухилення від виплати належних митних платежів або незаконного переміщення товарів [4, с. 112]. Саме тому слід наголосити на існуванні об'єктивних показників, критеріїв, індикаторів ризику на всіх етапах ведення зовнішньоекономічної діяльності, які беруться до уваги представниками митних органів.

Основні показники ризику:

I. У зовнішньоекономічних контрактах:

- відсутність предмету угоди, не визначено товар та його кількісні й цінові показники;
- контрагенти угоди є взаємозалежними особами або є агентами експортера на ринку країни імпорту (дилери, дистриб'ютори);
- одна зі сторін контракту зареєстрована в офшорній зоні або угодою передбачається проведення розрахунків через банк, який розташовано в офшорній зоні;
- передбачена наявність посередника по угоді.

II. По розрахунках за зовнішньоекономічними угодами:

- фактурна та митна вартість товару;
- невідповідність ціни товару ціні аналогічних та подібних товарів;
- розрахунки зустрічною поставкою товару (бартерні угоди, переробки давальницької сировини);
- форма та порядок проведення розрахунків не відповідають чинному законодавству (наприклад, через третіх осіб).

III. При перевезенні товарів:

- нетрадиційний маршрут перевезень;
- використання виду транспорту, що не відповідає властивостям товару;
- розбіжності між вагою товару та його об'ємом, вагою брутто та нетто;
- розбіжності в товаросупровідних документах стосовно опису товару, його кількісних та вартісних показниках;
- в одному транспортному засобі перевозяться товари, що потребують різних умов перевезення.

IV. При здійсненні митного контролю та митного оформлення:

- товари, відносно яких законодавчо визначені податкові пільги;
- товари, які походять із країн, що розвиваються;
- митний контроль та митне оформлення здійснюються не за місцем акредитації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- заявляються відомості, що мають відмінності від інформації в товаросупровідних документах;
- заявлена митна вартість товару;
- країна походження товару;
- порушення цілісності вантажного відділення ТЗ або митного забезпечення;
- відсутність на товарних та транспортних документах відміток митних органів країн експорту та транзиту;
- увезення змішаної партії товарів, що підпадають під різний рівень оподаткування.

Такі основні показники (критерії) наявності ризику класифікують за напрямками (складовими частинами) зовнішньоекономічної операції. Разом із тим певна сукупність ризиків за зовнішньоекономічними операціями виявляється митними органами. Саме тому показники (критерії, індикатори) наявності ризиків за I, II, III групами виявляються митними органами при здійсненні митного контролю та митного оформлення (IV група класифікації).

Можливо також здійснити класифікацію показників ризику за місцем їхнього виявлення митними органами – у пунктах перетину митного кордону чи внутрішніх митницях або класифікувати показники ризику за специфічними властивостями товару, країною походження, фактурною та митною вартістю товару, митним платежам та ставкам мита, що застосовуються на момент митного оформлення, та ін.

Слід також акцентувати увагу на тому, що митні органи розподіляють безпосередньо товари на «товари ризику» та «товари прикриття». До першої групи відносяться товари, по відношенню до яких існує вірогідність порушень митних правил, що, своєю чергою, призводить до ухилення від сплати належних податків. Другу групу товарів утворюють товари, які з визначеною вірогідністю можуть заявлятися (декларуватися) митному органу замість ризикових товарів та мають суттєво менші суми податків та зборів [5, с. 87].

Необхідно зазначити, що аналіз наявності ризиків щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконується безперервно, увага акцентується на виявленні джерел їхнього походження та економічних наслідків для країни імпорту. До основних об'єктів митного контролю, які ризикові або в яких можуть бути виявлені наслідки ризиків, можна віднести (табл. 1):

Таблиця 1
Основні об'єкти митного контролю

Об'єкти митного контролю	Характеристика
відомості зовнішньоекономічних договорів (контракти)	надаються для митного контролю
товари	переміщуються під митним контролем
транспортні засоби	використовуються для міжнародного перевезення товарів
відомості транспортних та комерційних товаросупровідних документів	надаються для митного контролю
відомості щодо «законослухняності» контрагентів контракту, перевізника, митного брокера та інших посередників	надаються для митного контролю
Результати застосування при проведенні митного контролю окремих або певної сукупності форм митного контролю	надаються для митного контролю

Тобто кожному із зазначених об'єктів митного контролю притаманні власні показники, визначення яких дозволяє митним органам здійснювати вибірково контроль партій товарів, що мають високу вірогідність наявності порушень митних правил. Слід зазначити, що об'єкти митного контролю мають різну вірогідність ризику в залежності від заявленого митного режиму. Одна сукупність ризиків існує при експорті товарів, інші – при імпорті або при розміщенні товарів на митний ліцензійний склад, транзиті, проведенні операцій із давальницькою сировиною.

Варто зазначити, що суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності доцільно аналізувати об'єкти митного контролю на наявність ризиків при здійсненні власних торговельних операцій з іноземними партнерами, і при цьому їхньою головною метою має бути визначення джерел виникнення ризиків та, як наслідок, їхній можливий вплив на заплановану прибутковість від проведення зовнішньоторговельної операції. На підставі такого аналізу та виявлених джерел ризику необхідно знайти шляхи їхнього усунення або вжити попередніх заходів для зменшення їхнього негативного впливу на прибутковість зовнішньоторговельної операції [7, с. 15].

Пошук шляхів уникнення або нейтралізації ризиків здійснюється за принципом, що кожний ризик має свою ціну, тобто в залежності від вартості ризику суб'єкт ЗЕД визначається з доцільністю існування того чи іншого ризику. Саме тому при організації та проведенні зовнішньоторговельної операції та при наявності ризику чітко усвідомлюються наслідки виявлення такого ризику митними органами або іншими державними контрольними органами.

Інший шлях нейтралізації ризиків регулювання зовнішньоекономічної діяльності: мінімум ризику – максимум прибутковості. Даний принцип може бути реалізований з урахуванням того положення, що ризики присутні і всієї сукупності ризиків уникнути неможливо. При цьому можна знайти шляхи подолання окремих ризиків, які мають найбільшу ціну, та здійснити економічне обґрунтування практичної реалізації даного принципу.

Відомо, що зовнішньоторговельна операція з товаром не передбачає, що сторони контракту є резидентами країн з адаптованими один до одного нормами національного митного законодавства, тому національні розбіжності тарифного та нетарифного важелів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності породжують ризики митного контролю та митного оформлення. Саме тому необхідність або недостатня обізнаність експортера чи імпортера та перевізника про основні вимоги щодо процедур перетину митного кордону, виконання митних формальностей при оформленні експорту та імпорту товару, особливості митного контролю при перевезенні певних категорій товарів по національній митній території країни є джерелом виникнення ризиків, а це, відповідно, є наслідком недостатньої інформаційної підготовки всіх учасників зовнішньоторговельної угоди [3, с. 103].

Як відомо, суттєвим джерелом виникнення ризику є не передбачувана учасниками зовнішньоекономічної операції зміна національного порядку та правил митного контролю та митного оформлення окремих видів товарів у країнах експорту, транзиту та імпорту, що тягне за собою порушення термінів виконання зобов'язань за контрактом або унеможливує виконання перевезень товару та його митного оформлення. Таке джерело ризику є об'єктивним, бо не залежить від волі учасників угоди, але зменшити його негативний вплив на ефективність виконання зовнішньоторговельної операції можливо шляхом оперативного регулювання та обміну інформацією між учасниками ЗЕД.

Найчастіша помилка полягає в тому, що ототожнюються ризики митного контролю та митного оформлення з ризиками зовнішньоекономічної діяльності взагалі. Таке уявлення щодо походження ризиків не дозволяє оперативно впливати на їхній негативний прояв, тому що не визначеною

лишається причина та не окреслені межі її виникнення. Для рішення проблеми виникнення ризиків у ЗЕД та усунення їхнього негативного впливу необхідно постійно систематизувати ризики за головним джерелом походження, а тільки потім вишукувати шляхи подолання [6, с. 93].

Наслідками виникнення ризиків митного контролю та митного оформлення можуть бути втрата часу, фінансові збитки або складання протоколу про порушення митних правил, що, своєю чергою, призводить до адміністративного штрафу або до розгляду справи в суді, за рішенням якого може бути накладено адміністративний штраф на порушника або товар та транспортний засіб буде конфісковано на користь держави.

Походження ризиків митного контролю та митного оформлення залежить виключно від показників та властивостей об'єктів, що підлягають контролю. Перевізник, експортер та імпортер насамперед можуть бути резидентами «країн ризику», що викликає прискіпливу увагу з боку посадових осіб митних органів. По-друге, кожний із них може мати неодноразове або однократне грубе порушення митного чи податкового законодавства, крім того, до них можуть бути застосовані спеціальні державні санкції у вигляді обмеження чи тимчасової заборони ведення зовнішньоекономічної діяльності. Організація та проведення ЗЕД через посередника також викликають підвищену увагу митних органів та можуть бути джерелом ризику при здійсненні експорту чи імпорту товарів.

Зокрема, товарним та транспортним документам як джерелам виникнення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності приділяється особлива увага, тому що ці документи вказують митним органам на певний перелік відомостей, які є основою для прийняття рішень посадовими особами та на застосування тих чи інших форм митного контролю. До сукупності ризиків товарних та транспортних документів можна віднести (рис. 1).

Варто зазначити, що дані ризики можуть бути породжені суб'єктивними факторами та мати за мету отримання для даного товару певних цінних переваг на внутрішньому споживчому ринку. Крім того, джерелами наявності ризиків у товарних та транспортних документах можуть висту-

пати ознаки пошкодження документів, орфографічні та лінгвістичні помилки, виготовлення одного документа різними шрифтами, наявність дописок, розбіжності та недоречності в датах виготовлення документів, відсутність відбитків необхідних штампів та печаток тощо.

Транспортний засіб може бути також джерелом ризиків митного контролю та митного оформлення, якщо:

- з його використанням уже робились спроби порушити митне та податкове законодавство;
- не внесено записи у відповідні документи щодо конструктивних змін транспортного засобу;
- передано транспорт у користування стороннім особам без належного документального оформлення;
- наявні розбіжності між фактичним власником та зазначеним у транспортних документах;
- наявні свіжопідфарбовані місця у вантажному відсіку [2, с. 114].

Стосовно ризиків, які викликаються безпосередньо товарами, що переміщуються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, то вони пов'язані з вимогами національної системи регулювання зовнішньої торгівлі. Також такі ризики стосуються тарифних і кількісних квот на експорт та імпорт певних видів товарів. Окрім того, існують переліки товарів, що заборонені до експорту, імпорту та транзиту. При цьому ці заборони викликані національними заходами безпеки населення та збереження навколишнього середовища.

Дані ризики можуть по-різному проявлятися на момент проведення митного контролю та митного оформлення товарів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Саме тому митний контроль при митному оформленні експорту товару починається із заяви митним органам точних відомостей щодо товару та мети такого переміщення. Відповідно до митного контролю, повинні бути надані товар, транспортний засіб, товарні та транспортні документи. Крім того, до митного контролю повинна бути подана заява (митна декларація), необхідні дозвільні документи, а також надані документи, що підтверджують сплату необхідних податків та зборів.

Ризики першочергово концентруються в митній декларації, яка є офіційною заявою експортера стосовно мети ввезення товару. За напрямками контролю ризики можуть бути розподілені на ризики неналежного виконання національних вимог щодо заходів тарифного чи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ризики національної системи валютного контролю тощо. Разом із тим дані ризики можуть бути породжені неперед'явленням необхідного пакету документів на товар або відомості цих документів недостатні чи не відповідають національним вимогам [8, с. 35].

По завершенні процедур митного контролю та митного оформлення експорту товару у митному органі перевізник здійснює його перевезення по митній території до пункту пропуску. При цьому можуть виникнути такі ризики:

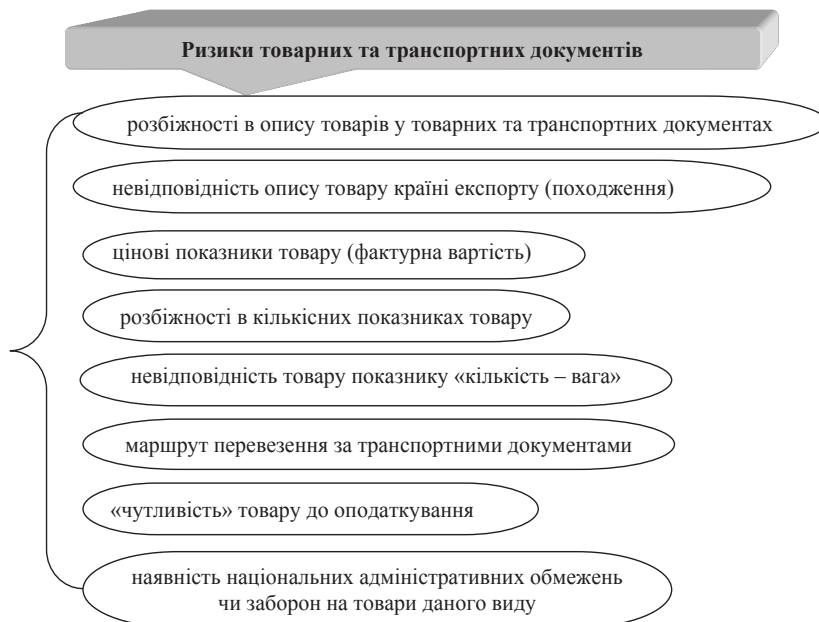


Рис. 1. Сукупність ризиків товарних та транспортних документів

- порушення зобов'язань щодо строків доставки товарів;
- прибуття в пункт пропуску в не визначений у митній декларації термін;
- заміна водія (перевізника) чи транспортного засобу (тягача) без відома митного органу.

Відмітимо, що особливі ризики можуть бути сформовані внаслідок виникнення форс-мажорних обставин, а саме дорожньо-транспортної пригоди, виникнення несприятливих погодних умов, руйнування доріг та мостів та ін.

Зазначимо, що при імпорті товару з моменту в'їзду транспортного засобу з товаром на митну територію країни імпорту починають діяти не тільки інтернаціональні норми та правила проведення митного контролю та митного оформлення, але й національні, вплив яких може створювати додаткові джерела ризику при ввезенні товару. Особливості заяви митному органу перевізником чи уповноваженою ним особою відповідного митного режиму ввезення товару та подання необхідних документів у відповідності до національного законодавства можуть породжувати низку ризиків. Дії зазначених національних факторів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності щодо ввезення товарів та транспортних засобів породжують ризики фінансових та часових витрат, що призводить до невиконання умов контракту. Ризики, що породжені перевезенням товару по митній території країни імпорту, тотожні ризикам перевезень товару по митній території країни експорту [1, с. 17].

Завершення процедури перевезення товару перевізником передбачає його обізнаність про порядок та правила проведення національних митних формальностей, в іншому разі породжуються ризики неналежного виконання зобов'язань по доставці товару до митниці призначення.

Окремо можна визначати дії митного органу, що пов'язані з уточненням цінових показників товару та визначенням його митної вартості, що є базою для оподаткування. Ці проблеми, пов'язані з митним оформленням товару, породжують найзначніші за своїми наслідками ризики експортера та імпортера щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Пошуки шляхів уникнення або нейтралізації ризиків суб'єктами щодо митного регулювання

зовнішньоекономічної діяльності на етапах планування та проведення зовнішньоекономічних операцій повинні здійснюватись за принципами «кожний ризик має свою ціну» та «мінімум ризику – максимум прибутковості», що дасть змогу попередньо усвідомити та обчислити економічні наслідки виявлення ризиків та вжити доцільних кроків по зменшенню їхнього негативного впливу на прибутковість кожної окремої операції [7, с. 16].

Висновки. Отже, ризики ведення зовнішньоекономічної діяльності становлять комплекс взаємопов'язаних ризиків, що утворюються з контрактних ризиків та ризиків проведення розрахунків за зовнішньоторговельними операціями з товаром, ризиків перевезень, ризиків митного контролю та митного оформлення. Ці види ризиків мають суб'єктивні чи об'єктивні джерела походження та мають прояв у вигляді порушень митних правил унаслідок умисних чи не умисних дій із боку учасників здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зазначимо, що нехтування вимогами митних органів до перевезень товарів, що перебувають під митним контролем, і є джерелами породження ризиків міжнародного перевезення товарів. Шляхами подолання ризиків валютних розрахунків є обачливий вибір валюти платежів, форми та умов проведення оплати, внесення застережень щодо можливого коливання курсу валюти платежів, порядок та умови застосування до контрагента угоди фінансових санкцій за неналежне виконання умов контракту тощо.

Саме тому подолання ризиків ведення митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно передбачати визначення первинних джерел їхнього походження, ступеню впливу на зовнішньоекономічну діяльність та альтернативного набору шляхів їхнього подолання. Суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності доцільно поряд із плануванням зовнішньоекономічної діяльності здійснювати попередній аналіз таких планів на наявність джерел ризиків та визначати можливі шляхи їхнього подолання, а державним контрольним органам необхідно визначати можливі джерела ризиків ведення зовнішньої торгівлі та оцінювати їхній вплив із метою захисту економічних інтересів кожного окремого підприємця та країни в цілому.

Список літератури:

1. Богуславский М.М. Иностранные инвестиции: правовое регулирование / М.М. Богуславский. – М. : БЕК, 1996. – 462 с.
2. Владимиров К.Н. Митне регулювання : [навч. посіб.] / К. Владимиров, В. Бардачова ; 2-е вид. – Херсон : Олді-плюс, 2002. – 336 с.
3. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи : [монографія] / О. Гребельник. – К. : КНТЕУ, 2003. – 488 с.
4. Жорін Ф.Л. Правові основи митної справи в Україні : [навч. посіб.] / Ф.Л. Жорін. – К. : КНЕУ, 2003. – 248 с.
5. Макогон А.П. Митна справа : [навч. посіб.] / А. Макогон, А. Яценко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.
6. Основи митної справи : [навч. посіб.] / За ред. П.В. Пашка ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, КОО. – 2002. – 318 с.
7. Приймаченко Д.В. Деякі питання розмежування повноважень суб'єктів формування та реалізації митної політики / Д.В. Приймаченко // Митна справа. – 2009. – № 4. – С. 13–19.
8. Філатов В.В. Напрямки сучасної митної політики України / В.В. Філатов // Митна справа. – 2011. – № 3. – С. 34–41.

Гуменюк О. Г.

Чертковский учебно-научный институт предпринимательства и бизнеса
Тернопольского национального экономического университета

СИСТЕМА ОЦЕНКИ РИСКОВ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Рассмотрена классификация основных показателей наличия риска по направлениям внешнеэкономической операции. Определены понятия риска регулирования, отмечено существование объективных показателей, критериев, индикаторов риска на всех этапах ведения внешнеэкономической деятельности, которые учитываются представителями таможенных органов. Детально проанализированы совокупность рисков товарных и транспортных документов, перечислены основные источники возникновения рисков таможенного контроля и таможенного оформления. Разработаны рекомендации по преодолению рисков ведения таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: риски регулирования, внешнеэкономическая деятельность, таможенные процедуры, таможенная стоимость, таможенный контроль.

Humenyuk O. H.

Chortkiv Research Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University

RISK ASSESSMENT SYSTEM OF CUSTOMS REGULATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Summary

It's considered the classification of the main indicators of the presence of risk in areas of foreign trade operations. The concepts of risk management, noted the existence of objective indicators, criteria, risk indicators at all stages of conducting foreign trade activities, which are considered representatives of the customs authorities. Detailed analysis of aggregate risk commodity and transport documents, are the main sources of risks of customs control and customs clearance. It's developed the recommendations to overcome the risks of doing customs regulation of foreign economic activity.

Keywords: regulatory risks, foreign trade, customs procedures, the customs value, the customs control.

УДК 336.26

Дем'янчук О. І.

Національний університет «Острозька академія»

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ УКРАЇНИ

Досліджено питання впровадження в Україні інноваційних методів управління місцевими бюджетами. Автором подано аналіз застосування програмно-цільового методу бюджетного планування в управлінні місцевими бюджетами, визначено переваги та недоліки, охарактеризовано роль стратегічного планування розвитку регіонів як методу використання коштів місцевих бюджетів. Проаналізовано впровадження найновішого методу управління місцевими бюджетами – партисипативне (учасницьке) бюджетування – як інструменту прямої демократії в управлінні міськими бюджетами.

Ключові слова: програмно-цільовий метод бюджетного планування, стратегічне планування розвитку регіонів, партисипативне (учасницьке) бюджетування.

Постановка проблеми. До основних протиріч, які на сьогодні є в системі управління місцевими бюджетами, можна віднести: невідповідність нормативно-законодавчої бази задекларованим інноваційним методам бюджетного планування та їхнім реальним можливостям впровадження; відсутність чіткого розподілу повноважень між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування, що призводить до надмірної централізації повноважень; нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів; відсутність задекларованої фінансової автономії; домінування місцевих бюджетів із низьким рівнем фінансової незалежності та недосконалість міжбюджетних відносин. Саме це вимагає дослідження та аналізу інноваційних методів та інструментів в управлінні місцевими бюджетами в Україні, які на практиці мали б забезпечити підвищення

фінансової спроможності місцевих бюджетів та ефективного використання видатків на виконання як делегованих, так і власних повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика використання нових методів та інструментів в управлінні місцевими бюджетами активно досліджується протягом усіх років становлення бюджетної системи України. Проте найбільшої уваги серед інноваційних методів управління місцевими бюджетами у дослідженнях набув програмно-цільовий метод (ПМЦ) бюджетного планування.

Так, у своєму підручнику «Місцеві фінанси» Кириленко О.П. розкрила зміст, поетапність програмно-цільового методу бюджетного планування, визначила нормативно-правові акти, які регулюють цей метод, а також розкрила його переваги [8, с. 225]. Крупка М.І. при дослідженні цього

методу вказав, що на відміну від традиційного програмно-цільове бюджетування ґрунтується на стратегічно-раціональному управлінні коштами, спрямованому на вирішення соціально-економічних проблем, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку, та дає змогу встановлювати безпосередній взаємозв'язок між витраченими фінансовими ресурсами та отриманими результатами [7, с. 23]. Огонь Ц.Г., досліджуючи програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм, свої розвідки звів до того, що програмно-цільовий метод має суттєві переваги порівняно з іншими методами в бюджетному процесі, є найбільш ефективним, бо він спрямовує на одержання результатних показників. Але при застосуванні даного методу на практиці в Україні зіткнулися зі значними проблемами та недоліками [9, с. 24]. Бондарчук М.К. уважає, що найскладнішим у процесі впровадження програмно-цільового методу є запровадження нової системи звітності за результатами діяльності. При цьому визнається, що управління бюджетом за програмно-цільовим методом є складовою ефективного управління державними ресурсами. На мікрорівні від установ та керівників вимагається встановити такі завдання, які можна було б відстежити та проаналізувати їхнє виконання [3, с. 183].

Таким чином, можна стверджувати, що переважна більшість досліджень присвячена одному з інноваційних методів управління місцевими бюджетами – ПМЦ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте поряд із програмно-цільовим методом бюджетного планування в управлінні місцевими бюджетами на сьогодні намагаються впроваджувати й інші інноваційні методи та інструменти: стратегічні програми розвитку регіонів, партисипативне, або учасницьке, бюджетування як інструмент прямої демократії в управлінні міськими бюджетами, установлення механізмів співробітництва територіальних громад та ін. Саме це вимагає більш поглибленого дослідження впливу інноваційних методів та інструментів на управління місцевими бюджетами України.

Мета статті полягає у визначенні переваг та недоліків у використанні та впровадженні інноваційних методів в управлінні місцевими бюджетами, а також оцінці їхньої результативності застосування на практиці в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з прийняття Бюджетного кодексу України (2001 р.) та його нової редакції в липні 2010 р. у процесі бюджетного реформування передбачали одержати позитивний ефект від передачі низки важливих повноважень із центральних органів влади на місцеві. Саме це вимагало, щоб процес децентралізації був підкріплений зміцненням фінансової самостійності місцевих бюджетів, а також пошуком і впровадженням ефективних методів та інструментів управління місцевими бюджетами.

У процесі бюджетного реформування першим інноваційним методом в управлінні бюджетами (спочатку державним, а лише з 2004 р. пілотними проектами місцевих бюджетів) став програмно-цільовий метод бюджетного планування. Основними інструментами цього методу є: стратегічне планування, яке передбачає при розробці проекту бюджету на наступний бюджетний період розробляти прогностичні проекти на наступні два бюджетні періоди; розробка та реалізація бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат.

Згідно зі ст. 2 п. 42 нової редакції Бюджетного кодексу України, програмно-цільовий метод – це метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів в усіх стадіях бюджетного процесу [1]. На перший погляд, цей метод в управлінні бюджетом як на державному, так і на місцевому рівнях мав би забезпечити підвищення ефективності та результативності використання бюджетних коштів шляхом розробки та реалізації бюджетних програм. На практиці Міністерством фінансів України і за технічної підтримки Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД) у рамках проекту «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи» за фінансування Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) протягом 2009–2010 рр. було проведено підготовчий етап із запровадження ПМЦ у місцевих бюджетах пілотних регіонів – Житомирської, Львівської, Луганської областей та Автономної Республіки Крим. У 2009 р. було відібрано 26 місцевих бюджетів зазначених регіонів для участі в експерименті. Протягом 2010 р. їхня кількість була збільшена до 37 місцевих бюджетів (у т. ч. наприкінці 2010 р. до експерименту долучився бюджет м. Київ), у 2011 р. кількість учасників збільшилась до 118 [10, с. 22].

До початку 2012 р. Міністерством фінансів України було напрацьовано основу методологічної бази запровадження ПМЦ на місцевому рівні, розроблено інструкції для роботи та прийнято 15 наказів спільно з іншими міністерствами (Міносвіти, Мінкультури, Мінпраці та соціальної політики та ін.) щодо регулювання процесу впровадження цього методу на місцевому рівні, проведено навчання для понад 3,5 тис. фахівців, розроблено близько 3 тис. бюджетних програм. Перші підсумки проведення експерименту показали, що було отримано позитивні результати в усіх бюджетах-учасниках. Відповідно до положень Наказу, з 2012 р. до державного експерименту із запровадження ПМЦ було долучено бюджет м. Севастополь, усі бюджети міст обласного значення і усі обласні бюджети України, а також районні бюджети Дніпропетровської, Донецької та Вінницької областей. З 2013 р. до впровадження ПМЦ було залучено усі районні бюджети [10, с. 23].

Уже на третьому етапі впровадження програмно-цільового методу бюджетного планування було досягнуто значних переваг: почали враховуватись показники соціально-економічної ефективності реалізації бюджетних програм, при цьому, проводячи їхній моніторинг на практиці, крім кількісних показників, у більшості випадків проводилась оцінка якісних показників; значно посилилась відповідальність розпорядників бюджетних коштів за кількість та якість наданих населенню послуг (товарів, робіт); удосконаливалась організація діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо формування і виконання бюджетної програми.

Згідно зі Звітом Міністерства фінансів, у 2013 р. запровадження елементів програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів здійснювалось у форматі експерименту з метою виконання заходів Плану-графіку реформ на 2010–2014 рр. за напрямом «Регіональний розвиток і реформа міжбюджетних відносин» та Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів (Наказ Міністерства

від 02.08.2010 р. № 805). На звітний період усі місцеві бюджети пілотних регіонів (окрім бюджетів сіл, селищ, міст районного значення), усі обласні бюджети, бюджети міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджети м. Київ та м. Севастополь (усього 346 місцевих бюджетів) залучені до експерименту із запровадження програмно-цільового методу бюджетування на місцевому рівні. Запровадження складання та виконання всіх місцевих бюджетів за ПЦМ було передбачено з 2014 р. [6].

Проте наприкінці 2014 р. у Наказ було внесено зміни, згідно з якими на третьому етапі ПЦМ на рівні місцевих бюджетів застосовується відповідно до норм Бюджетного кодексу України. Водночас пунктом 18 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу України (зі змінами від 28.12.2014 р. № 79-VIII) встановлено, що програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів буде застосовуватись починаючи із складання проектів місцевих бюджетів на 2017 р. [1]. Таким чином, у 2015–2016 рр. кожен місцевий бюджет самостійно приймає рішення про застосування ПЦМ при бюджетуванні. І стає зрозумілим: якщо ця вимога є не обов'язковою, на практиці більшість місцевих бюджетів, ураховуючи кількість змін у бюджетному та податковому законодавстві, функціонують без застосування програмно-цільового методу управління бюджетними коштами.

Хоча поряд із ПЦМ як інноваційним методом управління місцевими бюджетними коштами, як зазначалось попередньо, на практиці застосовують ще низку інноваційних методів та інструментів управління місцевими бюджетами.

Наступним інноваційним методом, який також починає відігравати ключову роль у формуванні додаткових надходжень до місцевих бюджетів та забезпечує реалізацію різних проектів на регіональному рівні, є стратегічні програми розвитку регіонів (стратегічне планування місцевого розвитку).

З економічної точки зору сутність стратегічного планування розвитку територіальних громад розглядають Берданова О. та Вакуленко В., указуючи, що це системна технологія обґрунтування та ухвалення найважливіших рішень щодо місцевого розвитку, визначення бажаного майбутнього стану території та способу його досягнення, що базується на аналізі зовнішнього оточення території та її внутрішнього потенціалу і полягає у формуванні узгоджених із територіальною громадою дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб'єктів місцевого розвитку [2, с. 5].

Сьогодні в Україні з метою ефективного управління ресурсним, виробничим, людським, фінансовим, а в його складі бюджетним, податковим та інвестиційним потенціалом регіону, уже не викликає сумнів необхідність та актуальність тактичної та стратегічної планувальної діяльності на місцевому рівні. У нашій державі, як і в інших країнах світу, активно розвивається і запроваджується стратегічний підхід до планування сталого територіального розвитку. Згідно з прийнятою Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014 р. № 385, кожна область України повинна мати довгостроковий Стратегічний план на п'ять років із визначеними цілями та завданнями. Згідно з Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 р., розпочав діяти новий трансформований механізм фінансування проєктів

(проєктів регіонального розвитку). Відповідно до нього, фінансування проєктів (проєктів) регіонального розвитку може забезпечуватись із таких джерел: кошти державного фонду регіонального розвитку; кошти галузевих (міжгалузевих) державних цільових програм та бюджетних програм центральних органів виконавчої влади; субвенції, інші трансферти з державного бюджету; кошти місцевих бюджетів; кошти технічної допомоги ЄС, інших міжнародних донорів, міжнародних фінансових організацій; кошти інвесторів, власні кошти підприємств [11, с. 40].

Таким чином, у процесі стратегічного планування на місцевому рівні місцеві органи влади, управляючи коштами місцевих бюджетів, оцінюють фінансове забезпечення виконання власних та делегованих повноважень, а також потенційні можливості залучення коштів для розвитку регіону з інших джерел.

Саме тому в процесі реформування бюджетного законодавства та нормативно-правових документів щодо розробки та реалізації державної стратегії регіонального розвитку було трансформовано механізм фінансування проєктів (проєктів) розвитку регіонів в Україні. У рамках реалізації Програми економічних реформ у 2011 р. було визначено основні законодавчі принципи та критерії розподілу субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм чи проєктів. Згідно із Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 21 січня 2012 р. № 4318-VI, у складі загального фонду державного бюджету створено Державний фонд регіонального розвитку (ст. 241 Бюджетного кодексу).

Однією з умов забезпечення прискорення соціально-економічного розвитку регіонів України було створення Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Саме це забезпечило переведення державних інструментів розвитку регіонів на нову основу. Тобто відбувається відхід від старої практики фінансування виключно будівництва все нових об'єктів, передусім бюджетної сфери, які домінували в переліках фінансування, за кошти субвенцій на соціально-економічний розвиток регіонів, субвенцій на соціально-економічний розвиток окремих територій, державних цільових програмах. Створення ДФРР дозволяє започаткувати в Україні фінансування проєктів регіонального розвитку на конкурентній основі та, відповідно, до регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їхньої реалізації [1]. У 2015 р. планувалось із Державного бюджету до фонду регіонального розвитку виділити 2,9 млрд. грн. За даними звіту ДФРР, у результаті проведення реформи з цього фонду у 2015 році було профінансовано 728 проєктів на суму 2,542 млрд. грн. Усього було подано на фінансування з фонду 1 267 проєктів, з яких 53 проєкти щодо підтримки добровільного об'єднання територіальних громад, 39 проєктів співробітництва територіальних громад, 1082 проєкти, які передбачені планом заходів із реалізації стратегії регіонального розвитку. І хоча спочатку прогнозована сума коштів фонду регіонального розвитку в 2016 р. складала близько 4,5 млрд. грн., станом на 01.01.2016 р. за розподілом коштів із фонду між регіонами України ця сума складає близько 3 млрд. грн. [5].

Згідно з даними Центру політичних студій та аналітики в рамках проєкту «Підвищення поінформованості громадськості про місцеві бюджети

в Україні» за підтримки Програми розвитку ООН, серед 24 регіонів України станом на вересень 2015 р. лише шість областей (Закарпатська, Вінницька, Кіровоградська, Одеська, Харківська, Донецька (без тимчасово окупованої території)) прийняли комплексні та повні стратегії розвитку регіонів, 13 областей – стратегії, які містять значні прорахунки, і п'ять областей (Запорізька, Херсонська, Тернопільська, Львівська та Чернівецька), в яких не були затверджені обласними радами стратегії та знаходяться на етапі проектування та збору коментарів, хоча, згідно з Постановою КМУ № 1186, вони мали б бути ухвалені ще до лютого 2015 р., тобто через шість місяців після прийняття Державної стратегії-2020 [12].

Більшість практиків та аналітиків основними причинами такої ситуації вважають:

- низьку інституційну спроможність місцевого самоврядування до підготовки проектів регіонального розвитку (більшість проектів передбачали залучення коштів на відновлення інфраструктури закладів соціальної сфери, що не створює додаткової економічної вартості та не сприяє розвитку регіону);

- на обласному рівні часто не пропускають проекти, які політично не прийнятні (тобто ті, що суперечать регіональним лобістам), блокують із політичних мотивів.

Наступним інноваційним методом в управлінні місцевими бюджетами є партисипативне (партисипативне), або учасницьке, бюджетування як інструмент прямої демократії в управлінні міськими бюджетами. Тобто цей метод здійснює лише вплив на міські бюджети.

Сутність партисипативного бюджету полягає в можливості мешканців міста брати участь у прийнятті рішення стосовно того, як розподілити певну частину бюджету. Це відбувається методом проведення конкурсів. На офіційній веб-сторінці міської влади оголошують початок прийому проектів, і по закінченні всі жителі голосують за той проект, який вони хочуть підтримати. Після підрахунку голосів визначають кількох переможців [13]. Тобто партисипативне бюджетування – це інноваційний метод управління, який дозволяє мешканцям міста самостійно вирішувати, на що виділяти частину бюджетних коштів. За цієї схеми лишаються обов'язкові статті бюджету, якими й надалі опікуються органи місцевої влади. І лише невелика частина відходить під відповідальність громади.

Практика партисипативного бюджетування характерна для європейських країн. Так, у польських Лодзі та Варшаві частка бюджету участі складає 1% від видатків міського бюджету, проте за ці кошти громади мають можливість реалізувати значну кількість проектів. Абсолютним лідером партисипативного бюджетування є Париж, де міська влада довіряє громаді 7% бюджетних коштів.

Запровадження партисипативного бюджетування як інноваційного методу управління коштами міського бюджету в Україні для міст

стало можливим у рамках реалізації проекту фундації РАУСІ (польсько-українська фундація ПАУСІ була заснована у квітні 2005 р.) «Громадський бюджет» у 2015–2016 рр. На сьогодні, залучаючи громаду до розподілу коштів міського бюджету, три українські міста – Черкаси, Чернігів та Полтава – уперше в Україні запроваджують практику партисипативного бюджетування. Так, у Чернігові в міському бюджеті на 2016 р. виділено 4,8 млн. грн. на реалізацію 17 проектів, які набрали найбільше голосів чернігівців під час загальноміського голосування. У Черкасах при впровадженні партисипативного бюджетування в 2016 р. із міського бюджету виділено 4,9 млн. грн. на реалізацію п'яти проектів-переможців із 54 поданих проектів на конкурс. У Полтаві в 2016 р. було виділено 1,3 млн. грн. на реалізацію понад 10 проектів. У 2016 р. цей метод починає стартувати у Вінниці та Луцьку. У Вінниці оголошено конкурс на подання проектів (з 01.02.2016 р. по 01.02.2016 р.), під реалізацію яких мають виділити 5 млн. грн., а в Луцьку поки що в рамках оголошених «Кращих громадських ініціатив» передбачають у цьому році виділити 500 тис. грн. [4].

Про підсумки реалізації та оцінку ефективності партисипативного бюджетування в Україні ще говорити завчасно, але все це призводить до зростання громадської ініціативи участі в процесах бюджетування на місцях, і за умови позитивної реалізації вищезазначених проектів у містах рівень довіри громади до органів місцевого самоврядування буде зростати паралельно з громадським контролем використання коштів міських бюджетів.

Висновки. Упровадження інноваційних методів управління місцевими бюджетами сприятиме підвищенню ефективності використання їхніх коштів, можливості всебічного застосування бюджетних програм розпорядниками коштів на місцях, а також моніторингу та оцінки результативності реалізації цих бюджетних програм. Проте це можливо за повноцінного впровадження програмно-цільового методу управління місцевими бюджетами, за умови послідовності і незмінності виконання бюджетного законодавства. Функціонування якісного стратегічного планування розвитку регіонів як інноваційного методу можливе за умови забезпечення розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування на підготовку проектів, надання експертної підтримки найкращими фахівцями під час підготовки проектів та навчання кадрів місцевих органів влади. Важливість запровадження та розвитку партисипативного бюджетування на місцевому рівні сьогодні викликана низькою довірою громади до місцевих та центральних органів влади. За умови якісної реалізації проектів, розроблених громадою, та безперешкодного їхнього фінансування буде сформовано базову основу відновлення довіри громади до місцевих органів влади та сприятиме активізації вкладення у вигляді благодійних внесків громади у розвиток міста.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України. Затверджено 8 липня 2010 року № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50–51. – Ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку : [практ. посіб.] / О. Берданова, В. Вакуленко ; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : София-А. – 2012. – 88 с.
3. Бондарчук М.К. Планування бюджету на основі цільових програм / М.К. Бондарчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2 – С. 182–185.

4. Громадський бюджет: перший успішний досвід українських міст [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com/practices/1498/>.
5. Децентралізація під мікроскопом: експертний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1453>.
6. Запровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://195.78.68.18/minfin/control/publish/article/main?art_id=358716&cat_id=355989.
7. Крупка М.І. Програмно-цільовий метод бюджетування в Україні / М.І. Крупка // Вісник Львівського університету. Серія «Економічна». – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка. – 2009. – Вип. 41. – С. 16–34.
8. Місцеві фінанси : [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
9. Огонь Ц.Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.
10. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : [навч. посіб.] / Під заг. ред. В.В. Зубенко // ІБСЕД. Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження» ; 5-те вид., випр. та доп. – К., 2015. – 120 с.
11. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
12. Стратегічне планування розвитку регіонів: куди дрейфують. Інфографіка «Аналіз стратегій розвитку областей України до 2020 року» / Центр політичних студій та аналітики. Проект «Підвищення поінформованості громадськості про місцеві бюджети в Україні» за підтримки Програми розвитку ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2015/10/05/strategichne-planuvannya-rosvytku-regioniv-kudy-dreifuem-ua/#imageclose-15782>.
13. Що таке партисипативне зонування? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com/practices/1420/>.

Демьянчук О. И.

Национальный университет «Острожская академия»

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕСТНЫМИ БЮДЖЕТАМИ УКРАИНЫ

Резюме

Исследован вопрос внедрения в Украине инновационных методов управления местными бюджетами. Дан анализ применения программно-целевого метода бюджетного планирования в управлении местными бюджетами, определены преимущества и недостатки, охарактеризована роль стратегического планирования развития регионов как метода использования средств местных бюджетов. Проанализировано внедрение новейшего метода управления местными бюджетами – партисипативное (участническое) бюджетирование – как инструмента прямой демократии в управлении городскими бюджетами.

Ключевые слова: программно-целевой метод бюджетного планирования, стратегическое планирование развития регионов, партисипативное (участническое) бюджетирование.

Demyanchuk O. I.

National University of Ostroh Academy

INNOVATIVE MANAGEMENT OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Summary

The article investigates the implementation of innovative management of local budgets in Ukraine. The author presents an analysis of the use of program-target method of budget planning in the management of local budgets, identifies advantages and disadvantages, and describes the role of strategic planning of regional development as a method of using local budgets. Also, the author analyzes the implementation of the latest method of participatory management of local budgets as a tool of direct democracy in the management of municipal budgets.

Keywords: program-target method of budget planning, strategic planning of regional development, participatory (participatory) budgeting.

УДК 658.012.12

Дехтяр Н. А.
Дейнека О. В.
Черніговець К. В.

Українська академія банківської справи

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МЕТОДІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Проведено дослідження науково-методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості підприємства. На основі проведеного аналізу виявлено основні переваги та недоліки існуючого інструментарію оцінки фінансової стійкості. Обґрунтовано доцільність застосування методів економіко-математичного моделювання при оцінюванні фінансової стійкості підприємств.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, методи оцінки фінансової стійкості, інтегральний показник, таксонометричний підхід.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємницької діяльності характеризуються наявністю низки зовнішніх та внутрішніх загроз економічного та фінансового характеру, зниженням рівня конкурентоспроможності й ефективності діяльності та обумовлюють необхідність розробки фінансової стратегії розвитку підприємств, спрямованої на забезпечення фінансової самостійності. Підвищення фінансової стійкості та незалежності сприяє формуванню та реалізації фінансової політики підприємства, направленої на досягнення оптимального складу та структури капіталу, вільного маневрування коштами, достатності джерел фінансування для забезпечення поточних потреб та процесів розширеного відтворення підприємства.

Незважаючи на актуальність та важливість дослідження даного питання, у науковій літературі не існує уніфікованого науково-методичного підходу щодо оцінювання фінансової стійкості підприємства. Виникає потреба в узагальненні існуючих методик оцінки фінансової стійкості та обґрунтуванні дієвого підходу з використанням методів економіко-математичного моделювання, що дозволить визначити рівень фінансової стійкості окремого підприємства, фактори її формування, проводити секторальний аналіз та прогнозування показників фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка та обґрунтування науково-методичних підходів до оцінки фінансової стійкості є предметом наукових досліджень таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. [4], Мамонтова Н.А. [5], Борщук І.В. [2], Стаднюк Т.В. [9], Школьник І.О. [8] та ін. Однак, незважаючи на ґрунтовні наукові розробки, наразі відсутній науково обґрунтований підхід до оцінювання фінансової стійкості підприємства з використанням сучасного математичного апарату.

Мета статті полягає в характеристиці сучасних аспектів оцінювання фінансової стійкості підприємства, розробці і запровадженні методичного підходу до її оцінки із застосуванням методів економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість являє собою такий стан фінансових ресурсів підприємства, при якому досягається стабільність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності при збереженні прибутковості, платоспроможності та кредитоспроможності під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників при певному рівні підприємницького ризику [3–5]. Водночас фінансова стій-

кість відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства, здатність шляхом ефективного їхнього використання забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції, а також затрати на його розширення і оновлення [1].

Як економічна категорія фінансова стійкість виражається системою абсолютних і відносних показників, які характеризують склад та структуру джерел фінансування підприємства, оптимальність їхнього залучення та достатність для забезпечення належного рівня кредитоспроможності, платоспроможності та інвестиційної привабливості.

Опрацювання наукової літератури дозволило зробити висновок про наявність різноманітних методичних підходів до оцінки фінансової стійкості, які можна поєднати в такі групи: агрегатний, коефіцієнтний, матричний, маржинальний та інтегральний (рис. 1).

Аналізуючи сутнісні характеристики наведених підходів, слід відмітити, що в основу кожного з них покладено аналіз окремих чинників формування фінансової стійкості, у результаті застосування яких можна отримати суперечливий висновок. Так, підприємство може мати нормальну структуру джерел фінансування запасів та витрат, проте в значній мірі залежати від зовнішніх запозичень, тобто мати досить низький рівень фінансової незалежності.

Практика засвідчує, що при використанні агрегатного підходу найбільш дискусійним питанням є визначення величини власного оборотного капіталу, який ще має назву робочого, чи функціонуючого, капіталу, або власних оборотних коштів. Слід зазначити, що наявність та достатність власного оборотного капіталу є однією з головних умов забезпечення фінансової стійкості, незалежності та перспективної платоспроможності суб'єктів господарювання, а відмінності в розрахунках даного показника можуть забезпечити різний результат.

Аналізуючи погляди науковців щодо набору відносних коефіцієнтів фінансової стійкості, установлено, що автори пропонують не тільки різноманітну кількість показників для проведення аналізу, але й існує неоднозначність у визначенні розрахункових формул за деякими коефіцієнтами. У той же час необхідно звернути увагу, що вченими по відношенню до одного й того ж коефіцієнту може бути встановлена різна шкала нормативних значень.

Недосконалість матричного підходу, на нашу думку, полягає у відмінності систематизації акти-

вів за рівнем ліквідності та пасивів за терміновістю їхнього погашення, що може призвести до викривлення реальної ситуації на підприємстві.

За результатами дослідження існуючих підходів щодо формування інтегрального показника фінансової стійкості з'ясовано, що також не вироблено уніфікованого підходу та єдиного інструментарію до його побудови. Крім того, авторами пропонується узагальнення різних показників оцінки фінансового стану: не лише фінансової стійкості, а й ліквідності, рентабельності, ділової активності.

Отже, з метою усунення основних недоліків існуючих методик оцінки фінансової стійкості нами пропонується формування інтегрального показника на основі таксонометричного підходу, який є одним із найбільш ефективних інструментів багаторівневого аналізу і який у результаті низки послідовних етапів передбачає розрахунок узагальнюючого показника на основі зіставлення фактичних показників із відповідними характеристиками деякого еталонного показника [9].

Оцінка фінансової стійкості підприємства з використанням таксонометричного підходу передбачає реалізацію наступних етапів:

1. Формування інформаційної бази оцінювання показників, що прямо або опосередковано впливають на рівень ефективності фінансового процесу, та представлення їх у формі матриці даних. Інтегральний показник оцінки рівня фінансової стійкості на основі таксонометричного підходу формується з використанням наступних коефіцієнтів: автономії (P_{1j}), фінансування (P_{2j}), маневреності власного капіталу (P_{3j}), забезпеченості власним

оборотним капіталом (P_{4j}), структури покриття довгострокових вкладень (P_{5j}), поточної заборгованості (P_{6j}).

2. Визначення показників – стимуляторів та дестимуляторів. Основою для розподілу є характерний вплив кожного з показників на рівень фінансової стійкості. Ознаки, які впливають позитивно на загальний рівень фінансової стійкості, називають стимуляторами, ознаки, які несуть негативний вплив – дестимуляторами.

На нашу думку, до показників-стимуляторів слід віднести коефіцієнти автономії, маневреності власного капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом, а до показників-дестимуляторів – коефіцієнти фінансування, поточної заборгованості та структури покриття довгострокових вкладень.

3. Нормалізація показників передбачає їхнє перетворення у зіставний вигляд. Оскільки базові показники є відносними величинами, то застосовуються формули відносної нормалізації. Також для проведення розрахунків необхідно визначити вагові значення для кожного з обраних коефіцієнтів. Для встановлення вагових значень нами було використано правило Фішберна, яке дає можливість визначити рівень значущості показників на основі їхнього ранжування. Так, обрані показники фінансової стійкості, на нашу думку, мають наступну пріоритетність: коефіцієнт автономії – 1, коефіцієнт фінансування – 2, коефіцієнт маневреності власного капіталу – 3, коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом – 4, коефіцієнт структури покриття довгострокових

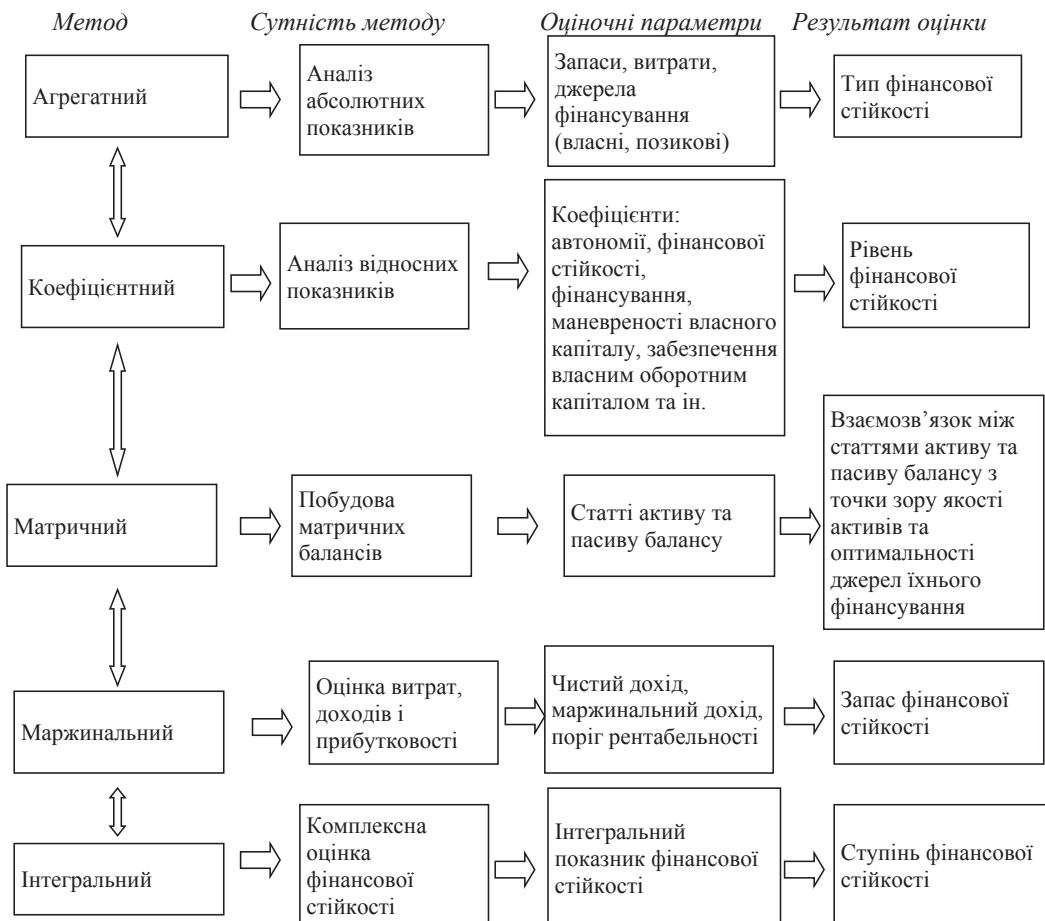


Рис. 1. Характеристика методів оцінки фінансової стійкості підприємства

вкладень – 5, коефіцієнт поточної заборгованості – 6. Розрахунки засвідчили, що вагові значення для обраних коефіцієнтів склали 0,286; 0,238; 0,190; 0,143; 0,095 та 0,048 відповідно.

4. Формування вектору еталонних значень показників. Еталонне значення є величиною більшою за оптимальне значення і-го нормалізованого фінансового показника за всією сукупністю розглянутих суб'єктів і повинно бути зважене на певну величину (середньоквадратичне відхилення). Нами було визначено, що еталонними значеннями для коефіцієнтів автономії, фінансування, маневреності власного капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом є встановлені нормативи. А для коефіцієнтів структури покриття довгострокових укладень та поточної заборгованості є найменші значення серед досліджуваних підприємств за кожний період, так як дані показники є дестимуляторами.

5. Розрахунок квазівідстаней шляхом порівняння нормалізованих абсолютних та відносних фінансових показників з аналогічними еталонними значеннями.

6. Визначення інтегрального показника фінансової стійкості на основі змішаного методу згортки.

7. Проведення ранжування інтегрального показника за рівнем фінансової стійкості підприємства на основі такої шкали:

- від 0,099 до 0,190 – високий рівень;
- від 0,190 до 0,282 – середній рівень;
- від 0,282 до 0,373 – низький

рівень;
– більше 0,373 – критичний рівень.

Із метою достовірного порівняння рівнів фінансової стійкості підприємств машинобудівної галузі спочатку необхідно об'єднати їх в однорідні групи на основі ключових показників підприємницької діяльності за допомогою використання методу багатовимірного математичного аналізу, а саме кластерного. Задача кластерного аналізу полягає в послідовному розбитті об'єктів дослідження (I), які входять до множини X, на m кластери (однорідні групи). Застосування даного методу дає змогу поділити обрані для дослідження підприємства машинобудівної галузі за декількома критеріями одночасно (обсягом власного капіталу (ВК), довго-

строкових зобов'язань (ДЗ), поточних зобов'язань (ПЗ), чистого прибутку (збитку) (ЧП/З), необоротних активів (НА) та запасів (З) в однорідні групи. Зауважимо, що групування підприємств проведено за допомогою інструментального пакету стандартизованої програми STATISTICA 6. Вхідні дані для кластерного аналізу наведено в табл. 1.

Результати розрахунку представлені у вигляді матриці зіставності, яка враховує одночасне групування як за об'єктами (підприємствами), так і спостереженнями (показниками) (рис. 2).

За результатами обробки показників діяльності підприємств машинобудівної галузі України з використанням матриці зіставності виділено дві групи підприємств за подібністю рівнів розвитку та масштабності їхньої діяльності.

Так, до першого кластеру потрапили середні за масштабами підприємства, які характеризуються стабільністю розвитку, але поступово збитковістю (Дрогобицький машинобудівний завод, Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія», Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»). У другому кластері згруповано великі підприємства, що мають значні обсяги запасів та зобов'язань (Сумське НВО, Сумський завод «Насосенергомаш», «Турбоатом», Новокраматорський машинобудівний завод, Стахановський вагонобудівний завод).

Результати проведених розрахунків покладено в основу побудови інтегрального показника фінансової стійкості підприємств машинобудівної галузі.

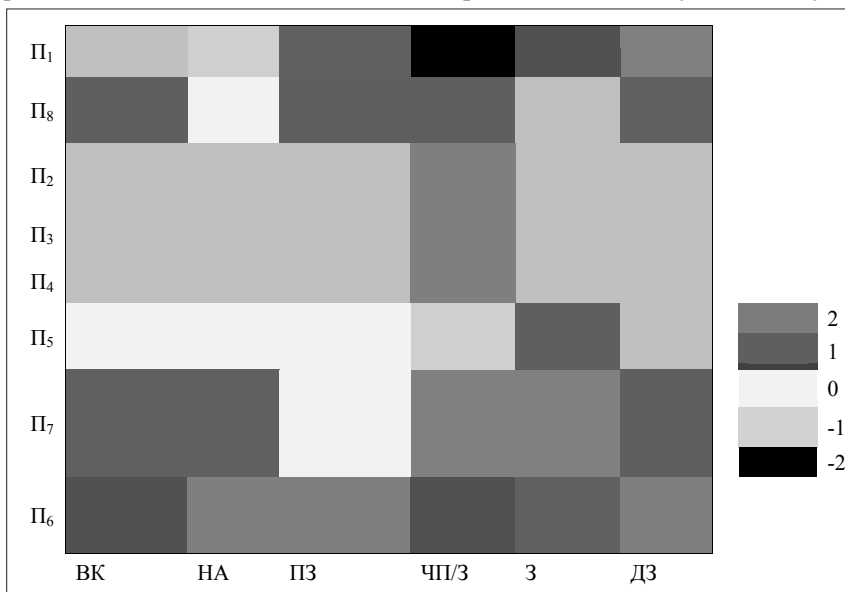


Рис. 2. Розподіл підприємств машинобудівної галузі на однорідні групи на основі матриці зіставності

Таблиця 1

Вхідні дані для кластерного аналізу

Підприємство	Умовні позначення	ВК	ДЗ	ПЗ	ЧП/З	НА	З
ПАТ «Сумське НВО»	П1	-317577	306744	5025085	-1398398	903102	1331734
ПАТ «ДМЗ»	П2	27306	0	23704	-2379	13296	14872
ПАТ «ОМЗ «Червона гвардія»	П3	3407	17998	35581	-9229	28210	18959
ПАТ «БМЗ «Прогрес»	П4	42641	10739	58581	-11493	55894	29197
ПАТ «СЗ Насосенергомаш»	П5	732505	1138	627632	68110	580874	391534
ВАТ «Турбоатом»	П6	2579448	161748	1274130	637397	682189	1737317
ПАТ «НКМЗ»	П7	4189467	30552	961184	353633	2239939	1026698
ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод»	П8	387728	726069	264482	-370307	483789	81159

У табл. 2 наведено основні значення показників фінансової стійкості, що використовуються для розрахунку інтегрального показника на основі таксонометричного підходу за період 2010–2014 рр.

На основі вхідних даних (табл. 2) проведемо оцінку рівня фінансової стійкості підприємств машинобудівної галузі за допомогою інтегрального показника (табл. 3).

Проведені розрахунки засвідчили, що фінансова стійкість ПАТ «Сумське НВО» протягом 2010–2012 рр. відповідала середньому рівню, проте в 2014 р. знизилася до критичного. Необхідно відмітити, що серед досліджуваних підприємств, лише у ПАТ «Сумське НВО» в 2014 р. значення інтегрального показника відповідало критичному рівню. Суттєве погіршення рівня фінансової стійкості даного підприємства насамперед пов'язано з негативними тенденціями в розвитку підприємства: від'ємним значенням власного капіталу, накопиченням

короткострокових зобов'язань, зростанням обсягу збитковості діяльності. Протягом аналізованого періоду ПАТ «НКМЗ» мав високий рівень фінансової стійкості, що пов'язано зі значними обсягами власного капіталу та підвищенням прибутковості підприємства. Фінансова стійкість ВАТ «Турбоатом» також характеризувалася високим рівнем, за винятком 2012–2013 рр. Інтегральний показник фінансової стійкості ПАТ «СВЗ» протягом досліджуваного періоду знаходився на низькому рівні, але в 2014 р. підвищився до середнього. Спостерігалася нерівномірна тенденція зміни рівня фінансової стійкості на ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш». Так, протягом 2010–2012 рр. він характеризувався низьким рівнем, що пов'язано з домінуванням у структурі капіталу позикових фінансових джерел та нестачею власного оборотного капіталу, у 2013 р. відбулося незначне погіршення показника, а в 2014 р. – покращання до

Таблиця 2

Вхідні значення показників фінансової стійкості підприємств машинобудівної галузі для побудови інтегрального показника на основі таксонометричного підходу за період 2010–2014 рр.

Підприємство	Коефіцієнти фінансової стійкості					
	P_{11}	P_{21}	P_{31}	P_{41}	P_{51}	P_{61}
2010						
ПАТ «Сумське НВО»	0,314	2,396	0,480	0,167	1,148	0,565
ПАТ «НКМЗ»	0,873	0,145	0,592	0,803	0,021	0,120
ВАТ «Турбоатом»	0,711	0,402	0,457	0,529	0,011	0,285
ПАТ «СВЗ»	0,414	1,415	-0,300	-0,269	0,791	0,584
ПАТ «СЗ «Насосенергомаш»	0,160	5,269	-0,082	-0,016	0,302	0,788
2011						
ПАТ «Сумське НВО»	0,348	2,038	0,423	0,172	0,544	0,600
ПАТ «НКМЗ»	0,876	0,141	0,590	0,807	0,001	0,123
ВАТ «Турбоатом»	0,656	0,522	0,540	0,507	0,009	0,342
ПАТ «СВЗ»	0,277	2,606	0,207	0,074	0,591	0,721
ПАТ «СЗ «Насосенергомаш»	0,264	2,783	-0,270	-0,108	0,178	0,676
2012						
ПАТ «Сумське НВО»	0,277	2,629	0,490	0,158	0,544	0,651
ПАТ «НКМЗ»	0,833	0,200	0,563	0,738	0,002	0,166
ВАТ «Турбоатом»	0,509	0,965	0,651	0,403	0,004	0,490
ПАТ «СВЗ»	0,379	1,641	0,306	0,157	0,755	0,423
ПАТ «СЗ «Насосенергомаш»	0,450	1,223	-0,039	-0,033	0,077	0,514
2013						
ПАТ «Сумське НВО»	0,239	3,188	0,108	0,033	0,314	0,694
ПАТ «НКМЗ»	0,869	0,151	0,535	0,780	0,002	0,130
ВАТ «Турбоатом»	0,581	0,722	0,723	0,500	0,000	0,419
ПАТ «СВЗ»	0,507	0,972	0,298	0,235	1,105	0,099
ПАТ «СЗ «Насосенергомаш»	0,516	0,484	0,098	0,095	0,015	0,477
2014						
ПАТ «Сумське НВО»	-0,063	-16,789	3,844	-0,297	0,340	1,002
ПАТ «НКМЗ»	0,809	0,237	0,465	0,663	0,014	0,186
ВАТ «Турбоатом»	0,642	0,557	0,736	0,569	0,237	0,317
ПАТ «СВЗ»	0,281	2,555	-0,248	-0,107	1,501	0,192
ПАТ «СЗ «Насосенергомаш»	0,538	0,462	0,207	0,194	0,002	0,461

Таблиця 3

Результати розрахунку інтегрального показника рівня фінансової стійкості на основі таксонометричного підходу за період 2010–2014 рр.

Підприємство	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Сумське НВО»	0,281	0,272	0,278	0,347	0,464
ПАТ «НКМЗ»	0,099	0,101	0,111	0,128	0,125
ВАТ «Турбоатом»	0,156	0,179	0,222	0,199	0,144
ПАТ «СВЗ»	0,380	0,296	0,302	0,298	0,244
ПАТ «СЗ «Насосенергомаш»	0,314	0,348	0,358	0,378	0,177

високого рівня, що пов'язано, головним чином, із нарощенням обсягів власного капіталу, зменшенням поточних зобов'язань та підвищенням прибутків.

Практична апробація запропоновано методу оцінки фінансової стійкості підприємства сприяє не лише встановленню реальної ситуації на підприємстві щодо його фінансової самостійності, а й установленню факторів впливу та тенденцій зміни результативного показника.

Висновки. Таким чином, фінансова стійкість підприємства є однією із найважливіших характеристик його фінансового стану. Проведена порівняльна характеристика науково-методич-

ного інструментарію оцінювання фінансової стійкості дозволила виявити переваги та недоліки існуючих підходів. Однак, на нашу думку, проведення оцінки фінансової стійкості з використанням методів економіко-математичного моделювання, а саме таксонометричного підходу, має ряд значних переваг: трансформація значного масиву даних, що відображають різні сторони фінансової діяльності підприємства в один зведений (узагальнений) показник – рівень фінансової стійкості; можливість ранжування рівня фінансової стійкості як між підприємствами-конкурентами, так і в динамічному ряді; простота програмного забезпечення.

Список літератури:

1. Бобильова А.С. Теоретико-методичні аспекти сутності фінансової стійкості підприємства та критерії її оцінки / А.С. Бобильова // Економічні науки. – 2010. – № 1. – С. 374–379.
2. Борщук І.В. Показники фінансової стійкості як складова виміру ефективності функціонування підприємства / І.В. Борщук, О.В. Глушко // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 17–20.
3. Гапак Н.М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак, С.А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 191–196.
4. Киреев В.Л. Финансовый анализ : [учеб. пособ.] / В.Л. Киреев. – М. : МИИТ, 2004. – 202 с.
5. Крамаренко Г.О. Финансовый анализ : [навч. посіб.] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
6. Куліков П.М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / П.М. Куліков, Г.А. Іващенко. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 178 с.
7. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... к.е.н. / Н.А. Мамонтова ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2006. – 16 с.
8. Стаднюк Т.В. Оцінка фінансової стійкості господарюючих суб'єктів / Т.В. Стаднюк // Науковий вісник ВНУ ім. Лесі Українки. Економічні науки. – 2012. – № 5(230). – С. 32–37.
9. Финансовый анализ : [навч. посіб.] / І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.

**Дехтярь Н. А.
Дейнека О. В.
Черниговец К. В.**

Украинская академия банковского дела

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Резюме

Проведено дослідження науково-методических підходів к оцінці фінансової устійливості підприємства. На основі поведеного аналізу виявлені основні переваги і недоліки існуючого інструментарія оцінки фінансової устійливості. Обоснована целесообразность применения методов економіко-математического моделирования при оцінці фінансової устійливості підприємств.

Ключевые слова: финансовая устійливість підприємства, методи оцінки фінансової устійливості, інтегральний показатель, таксонометрический підход.

**Dekhtyar N. A.
Deyneka O. V.
Chernihovets K. V.**

Ukrainian Academy of Banking

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE USING METHODS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

Summary

In article study conducted scientific and methodical approaches for evaluation of financial stability enterprise. It's based on the analysis revealed the main advantages and disadvantages of existing tools for assessing financial stability. It's substantiates the feasibility of economic-mathematical modelling methods using when assessing the financial stability of enterprises.

Keywords: financial stability of the enterprise, methods of assessment of financial stability, integrated indicator taxonomic approach.

УДК 336.71 (477)

Краснова І. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІНСТИТУЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню інституційних складових банківського сектору України. Представлено структурування банків на основі аналізу кількісних показників, отримані однорідні групи, інтерпретацію отриманих результатів. Виявлено взаємозв'язки між функціональними характеристиками банківського сектору та характером його структурних трансформацій. Розкрито проблемні аспекти розвитку сегменту державних банків.

Ключові слова: системний центр, напівпериферія, периферія, державні банки, концентрація, конкуренція.

Постановка проблеми. Згідно з висловом австрійського економіста Й. Шумпетера, фінансовий посередник (комерційний банк) – це рушійна сила інституціональних змін у фінансовій структурі економіки [1]. Саме це твердження і викликає потребу в дослідженнях інституціонального розвитку і вдосконаленні вітчизняного банківського ринку. Банківська система є складовою і дуже важливою частиною економіки країни, вона органічно включена не тільки у фінансовий, а й у виробничий цикли.

Світова криза показала вразливість фінансово-банківської системи, її чутливість до негативних зовнішніх впливів, що викликало необхідність переосмислення її ролі та місця в економіці в умовах глобалізації, у тому числі інституційної модернізації. Останні інституційні перетворення у світовій та українській банківських системах, підвищена увага до даних перетворень із боку наукової та банківської спільнот свідчать про важливість питань інституційного розвитку банківської системи.

Сучасна інституційна структура української банківської системи не відповідає потребам модернізації економіки і розширеному відтворенню. Вітчизняний банківський ринок завжди був фрагментований та сегментований, хоча практично всі банки здійснюють повний перелік операцій. Спостерігається стійка спеціалізація банків із формальним статусом універсальних та однотипність реакцій близьких за структурою банків на негативні зовнішні чинники, що викликає необхідність пошуку оптимальної моделі її розвитку та модернізації інституціонально-функціональної структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади дослідження інституційних змін сформульовані у фундаментальних дослідженнях зарубіжних учених, серед яких В. Бансал, С. Баттілоссі, І. Балабанов, В. Викулов, Дж. Маршал, Ф. Мишкін, Дж.К. Ван Хорн, та ін. Проблемні питання розвитку вітчизняної банківської системи відносно викликів сучасного глобалізованого фінансового середовища, подолання внутрішніх загроз і реалізації можливостей досліджують українські вчені, такі як: З. Васильченко, Т. Васильєва, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Заруцька, В. Корнеєв, А. Кузнецова, С. Козьменко, М. Крупка, В. Міщенко, С. Науменкова, Ю. Прозоров, Л. Примостка, М. Савлук та ін. Водночас низка питань оптимальної інституційної структури вітчизняного банківського сектору все ще потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні ринку банківських інституційних угруповань, виокремлених за функціональними характеристиками, сегментації об'єкта дослідження на однорідні групи та визначенні їхніх місця та напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз структурних інституційно-функціональних параметрів вітчизняної банківської системи засвідчив, що кількість банків у вітчизняному банківському секторі є зavelикою, що призводить до розпорощення капіталу, збільшує загальні операційні витрати, знижує прибутковість та фінансову стійкість банків, що негативно впливає на їхню рентабельність банків і в підсумку знижує конкурентоспроможність. Вітчизняна банківська система характеризується високою концентрацією капіталу в I та II групах банків (за класифікацією за активами НБУ), яка протягом останніх років суттєво зростає (рис. 1).

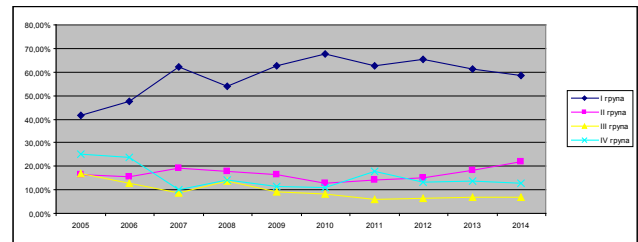


Рис. 1. Концентрація капіталу за групами банків

Джерело: розраховано автором на основі [2]

Показники концентрації свідчать про низьку концентрацію вітчизняного банківського ринку, яка практично не змінювалася протягом 2004–2013 рр., що дозволяє припустити олігополію в банківському секторі України. У 2014 р. збільшення показників концентрації відбулось лише за рахунок кількісних змін. За цих умов доцільно та необхідно стимулювати процеси концентрації банківського капіталу шляхом посилення впливу системно важливих банків та скорочення кількості малих банків. Це, своєю чергою, дозволить підвищити капіталізацію банківської системи та сприятиме створенню передумов для зростання обсягів кредитування економіки.

Починаючи з 2013 р. вітчизняна банківська система увійшла у фазу біфуркації з тенденцією локалізації та формування системного центру, здатного генерувати стабільний розвиток та підвищувати рівень конкурентоспроможності банків.

Коефіцієнт проникнення банківських продуктів, що вимірюється величиною банківських активів на душу населення, в Україні є низьким – у 2013 р. він становив 3,09 тис. євро, що на 0,72 тис. більше, ніж у 2010 р., і на 1,29 тис. більше, ніж у 2014 р. У країнах Західної Європи даний показник становить 150–600 тис. євро, а в країнах Східної Європи та в країнах, що розвиваються, – 10–30 тис. євро.

Аналітичне дослідження побудуємо на світ-системному аналізі (world-systems analysis, CSA),

орієнтованому на історичну ретроспективу, аналіз циклів, тенденцій і довгострокових структурних характеристик. Світ-системний аналіз досліджує процеси функціонального розвитку і зміни всієї системи в цілому. Аналітична оцінка та узагальнення показників концентрації банківського ринку дозволяють виокремити відповідні інституційно-структурні угруповання, які сформувалися у вітчизняній банківській системі на етапі посткризової трансформації: системний центр, напівпериферія, периферія. Згідно із світ-системним підходом, «системний центр» – це сукупність «вільних банків», що домінують над іншими і не домінуються іншими; «напівпериферія» – це сукупність банків, над якими домінують, але в той же час вони самі домінують над іншими; «периферія» – це сукупність банків, над якими домінують.

Системний центр домінує та визначає тенденції розвитку банківської системи України. Він включає 6,5% банків України від загальної кількості, на які припадає більше 66% активів банківської системи (рис. 2).

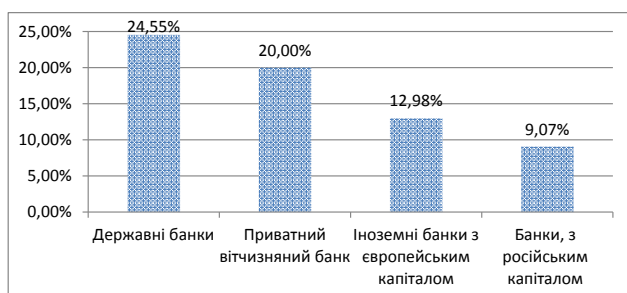


Рис. 2. Частка інституційних угруповань в активах банківської системи України станом на 01.10.2015 р.

Джерело: розраховано автором на основі [2]

Структурно системний центр представлений чотирма групами, а саме: 1) приватний вітчизняний банк (ПАТ «КБ «ПриватБанк»), що надає ексклюзивні послуги; 2) державні банки (ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укресімбанк»); 3) банками з російським капіталом (ці групи фактично є системно важливими банками, ідентифікованими за методикою НБУ [3]); 4) група банків з європейським капіталом, які в умовах структурних змін хоча і зменшують концентрацію іноземного банківського капіталу, проте залишаються важливими учасниками ринку. Більша частина активів належить приватному вітчизняному банку, який позиціонується як національний чемпіон, та державним банкам. Ці інституційні угруповання формують ядро вітчизняного банківського сектору. На них орієнтуються вкладники, від них очікують відновлення кредитування, вони акумулюють та перерозподіляють лівову частку грошових потоків.

Світовий досвід показує, що майже всі країни в сучасних глобальних умовах прагнуть до формування та укрупнення «національних банківських чемпіонів». Різниця полягає в тому, на які банки спирається держава. Росія та Китай – на державні банки, європейські та американські країни – на приватні. Американські – за рахунок історично сформованих банківських холдингів, Європа – за рахунок стимулювання процесів злиття та поглинання у посткризових період. Особливістю складу лідерів вітчизняного банківського сектору є суттєве підвищення ролі державних банків – «Ощад-

банку» та «Укресімбанку», які активно просувають свої позиції на ринку за підтримки держави. Розвиток сектору державних банків обумовлений існуванням завдань, не властивих універсальним комерційним банкам та спрямованих на виконання певних функцій держави (кредитна підтримка соціально значимих, але часто економічно не вигідних галузей економіки чи окремих верств населення) [4].

У світі досить мало випадків, де є 100-відсоткова власність держбанків, де вони у значній мірі присутні на ринку і де це успішно. Держава повинна мати досить обмежену функцію в економіці. Дискусія щодо того, яку роль та місце державні банки займають і повинні займати в банківській системі України, точиться вже давно. Проте останнім часом, ця тема стала більш актуальною у зв'язку з тим, що НБУ представив стратегію розвитку державних банків до 2025 р.

Підтримка державних банків постійно потребує використання фіскальних зобов'язань України. За останні вісім років на докапіталізацію державних банків випущено 70 млрд. грн. державного боргу у формі ОВДП, не враховуючи щорічних видатків на обслуговування цього боргу.

Загальновідомим є той факт, що присутність держави у фінансовому секторі країни шляхом створення державних банків обумовлена існуванням рядом завдань, не властивих універсальним комерційним банкам та спрямованих на виконання певних функцій держави (кредитна підтримка визначених галузей економіки чи окремих верств населення). Це зумовлено, по-перше, особливістю державних банків, діяльність яких спрямована на виконання соціально значимих, але часто економічно не вигідних банківських операцій; по-друге, тим, що державні банки зазвичай виступають інструментом реалізації інтересів певних політичних сил країни переважно популістського характеру та, як наслідок, прийняття неефективних управлінських рішень, що є характерним для країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються [4].

Для трансформації державних банків першочергово необхідно визначити їхнє цільове призначення для української економіки. Державні банки мають зосередитися на тих нішах, де в них є досягнення та операційні переваги порівняно з іншими банківськими установами на фінансовому ринку.

Сучасний шлях розвитку державних банків – це оборонна стратегія, орієнтована на те, щоб забезпечити виживання на ринку. При подальшому її дотриманні інерційність великомасштабного функціонування вже не створюватиме для державних банків значного економічного ефекту, а розрив між ними та комерційними банками буде зберігатись або навіть зростати. Тому, на нашу думку, необхідно зосередити увагу на виборі бізнес-моделей (універсальний банк із пріоритетними напрямками чи спеціалізований банк).

У проекті Стратегії розвитку державних банків передбачено, що подальший їхній розвиток буде сфокусовано на двох основних напрямках перетворень, які передбачають значні зміни у всіх сферах діяльності банків:

- максимальна орієнтація на цільові клієнтські сегменти, задоволення повного обсягу потреб у фінансових послугах своїх клієнтів, тим самим максимізуючи свої доходи;

- реформування операційних моделей та проведення «індустріалізації» систем та процесів

для підвищення ступеня керованості та масштабованості, зниження витрат, поліпшення якості обслуговування клієнтів, що також дозволить банкам більш ефективно управляти кредитними та іншими видами ризиків [5].

Не менш важливим є завдання реформувати структуру корпоративного менеджменту державних банків, зробити їх більш прозорими та за єдиними правилами. І досягти цього можна виключно у випадку запровадження якісного корпоративного управління. Тобто це повна деполітизація управління держбанками.

Уважаємо, що оптимальна сукупна частка державних банків має становити 25% від загальних активів та капіталу для забезпечення економічної конкуренції. Форма власності не має бути проблемою. Проблеми виникають, коли є нерівні умови конкуренції. Тому наразі важливо їх не допустити і в той же час усунути вже наявні диспропорції. Для забезпечення рівних умов конкуренції необхідно, щоб держава дотримувалась наступних положень: не дозволяти реклами статусу державного банку; установлення однакових умов рефінансування з іншими банками; єдиний контроль та однакові вимоги щодо дотримання економічних нормативів та виконання програм фінансового оздоровлення; заборонити примусове переведення рахунків державних установ до державних банків; розробити план виведення з ринку банку у випадку його неієздатності.

Як держава в особі фахівців Національного банку, так і світова спільнота опікуються проблемами ефективності функціонування державного сектору банківської системи України та здійснюють певні практичні кроки в напрямку оптимізації роботи державних банків. Розглядаються пропозиції щодо часткової комерціалізації українських державних банків, які передбачають купівлю до 50% їхнього капіталу за рахунок іноземних інвесторів. Гіпотетичне входження в капітал державних банків зовнішніх інвесторів може забезпечити додаткове надходження до бюджету від 15 (якщо мова йде про 50% балансового капіталу) до 39 млрд. грн. (якщо угода передбачатиме купівлю 50% статутного капіталу). Проте рішення про продаж частки держави в банківському капіталі повинно бути максимально зваженим, прозорим і враховувати всі позитивні та негативні стратегічні наслідки такої операції.

Одночасно із зміною бізнес-моделей та бізнес-стратегій розвитку банків у світі посилюються вимоги щодо регулювання соціально значущої конкуренції та забезпечення рівних прав доступу для різних типів банків до фінансового ринку.

До напівпериферії належить 23% вітчизняних банків, котрі спрямували більшу частину активів у кредитування малого та середнього бізнесу та споживче кредитування і тривалий час перебувають під високими ризиками відповідного структурного дисбалансу.

До периферії відносяться банки, які діють на обмеженій території та обслуговують певне коло осіб – кептивні банки. Термін «кептивний банк» у науковій літературі використовується у широкому значенні – як дочірній банк великої промислової або фінансової корпорації, оскільки обслуговуванням бізнесу акціонерів займаються не лише малі банки. Виходячи із особливостей вітчизняного ринку використання поняття «кептивний банк» поширюється на специфічні групи малих банків, зосереджених на обслуговуванні акціонерів та пов'язаних із ними формальних чи неформальних

груп. Якщо брати до уваги структурно-функціональні характеристики, то такі банки проявляють особливий опосередкований тип реакції на ринкові ризики. З одного боку, завдяки обмеженому колу клієнтів їхня чутливість до системних потрясінь є заниженою, а з другого – банки відразу реагують на погіршення фінансового стану акціонерів [6, с. 29]. Це ті банки, які видають кредити тільки компаніям, пов'язаним із власником банку, або компаніям, які залежать від власника банку. Деякі з цих банків активно залучають депозити від населення і майже всі гроші направляють на видачу кредитів. При цьому ставки вони пропонують за депозитами високі. Як правило, дохід такі власники в банках не тримають, а якщо й залишають гроші, то тільки для покриття поточних витрат.

Частка кептивних банків становить 72,6% від загальної кількості банків, в яких зосереджено близько 10% активів усієї банківської системи. Банки напівпериферійні та периферійні є більш результативними за географічною концентрацією через наближеність та обізнаність потреб своїх клієнтів у банківських послугах, мають ефективну систему взаємодії з ними.

На думку експертів, ці більше ніж 100 переважно малих та кептивних банків, що виконують обмежене коло специфічних функцій і практично не впливають на головні системні процеси, які протікають у банківській системі України та не генерують впливових системних ризиків, є периферійними [7, с. 79–86].

Вітчизняний банківський ринок завжди був достатньо сегментованим, хоча практично всі банки здійснюють повний перелік операцій. Спостерігається значна концентрація ринку, стійка спеціалізація банків із формальним статусом універсальних та однотипність реакцій близьких за структурою банків на негативні зовнішні чинники. Спеціалізація виражається у структурно-функціональних характеристиках банків, які можна оцінити за фактичним розподілом активів і пасивів та складових банківських доходів і витрат у балансі кожного банку.

Уважаємо, що сучасна вітчизняна політика посилення концентрації банківського капіталу орієнтована насамперед на великі банки, які не здатні сформувати максимально наближену до середніх та дрібних клієнтів гнучку та ефективну систему взаємодії з ними, та не є ефективною. Банківські установи меншого розміру в змозі вирішити ці завдання завдяки розумінню місцевих особливостей. На нашу думку, посиленню процесів географічної концентрації банківського капіталу сприятиме створення місцевих (кооперативних) банків із метою пільгового кредитування та надання послуг на вигідніших, ніж у комерційних банках, умовах.

У цьому зв'язку оптимальною є структура ринку, у рамках якої:

- 1) співіснують приватні, державні та іноземні банки;
- 2) великі, середні та дрібні банки;
- 3) кожна з інституціонально-структурних банківських груп реалізує завдання в тій сфері, де має конкурентні переваги;
- 4) у рамках кожної з груп зберігається конкурентне середовище, зберігаються і можливості переходу кредитної організації з однієї групи в іншу.

Укрупнення банків за рахунок зменшення їхньої кількості є природним процесом, що дозволяє банківському сектору реалізовувати економію на масштабі, мінімізувати ризики, витрати на

інвестування та розміщення активів. Більшість стійких систем, до яких відноситься і банківська система, підпорядковується закону спадної віддачі активів, який можна сформулювати так: у стійких банківських системах без обмежень на частку 20% банків має припадати 80% активів усього банківського сектора. Із цього закону випливає, що ринок банківських послуг буде стійким лише в тому випадку, якщо на ньому домінує олігополія.

На практиці систем без обмежень не буває. Так, обмеженнями «знизу» для банківських активів є постійні витрати і визначений Базельською угодою мінімальний розмір статутного капіталу. Обмеженням «зверху» – антимонопольне законодавство, що обмежує частку домінуючого банку на ринку банківських послуг. В обмежених системах суворі пропорції «80/20» не виконуються, у той же час коефіцієнт концентрації нечасто опускається нижче значення $kc = 0,6$. Максимальна і мінімальна кількість банків залежить виключно від частки активів першого по рангу банку в сукупних активах банківського сектора. Відповідно, структури банківських систем самоорганізуються таким чином, щоб забезпечити стійкість домінуючого положення першого по рангу банку [8, с. 105].

На основі аналізу рангового розподілу активів та капіталу зроблено висновок, що оптимальна кількість банків у вітчизняній банківській системі знаходиться в межах від 37 до 112 банків. Нинішній стан Паретто-розподілу банківського капіталу в Україні визначає можливість скорочення кількості банків із метою стимулювання ринкової конкуренції та підвищення операційної ефективності банківської системи України за рахунок: по-перше, стимулювання угод злиття та поглинання, при цьому доцільним є дослідження можливостей участі в цих угодах середніх та малих банків; по-друге, шляхом посилення регулювання на консолідованій основі з урахуванням ризиків; по-третє, розвиток синдикованого кредитування та фондового ринку.

Вітчизняна банківська система потребує кардинальних інституційних змін. Одним із найважливіших кроків до цього є посилення законодавчих вимог НБУ до поступового збільшення мінімального розміру статутного капіталу банку як мінімум до 500 млн. грн. і до 1 млрд. грн. у майбутньому, що сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків та, відповідно, зниженню ризиків для вкладників і збільшенню довіри до банків із боку їхніх клієнтів. У липні 2014 р. було внесено зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», що стосувались збільшення мінімального розміру статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, що має намір здійснювати банківську діяльність, який не може бути меншим 500 млн. грн. [9].

В Україні існує значний потенціал щодо концентрації і консолідації банківської системи, а найбільш ймовірним і ефективним напрямом консолідації, на нашу думку, має стати злиття та

приєднання й формування на цій основі системно важливих банків, банківських корпорацій і холдингових груп.

Злиття навіть невеликих банків з якісними активами дасть змогу значно збільшити розмір спільних активів та депозитів, що підвищує ринкову вартість акцій новоствореного банку (банку- правонаступника). Злиття банків, особливо невеликих, вважається прогресивною тенденцією, якщо воно дає змогу стабілізувати фінансове становище багатьох із них, а саме: збільшити капітал банку (за рахунок концентрації капіталу зростає стійкість, стабільність та конкурентоспроможність банку); збільшити обсяг банківських послуг; забезпечити вигоду та інтереси акціонерів і кредиторів банку, скоротити апарат управління та адміністративні витрати; розширити мережу філій; забезпечити захист інтересів кредиторів та акціонерів; досягти зростання кількості клієнтів, відповідно, зростання депозитів; створити більший банк, який в змозі надавати кредити реальному сектору економіки (що особливо важливо для регіонів), тобто збільшити грошові потоки; зберегти кваліфікованих фахівців банківської справи; поліпшити якість кредитного портфеля (шляхом інвентаризації та диверсифікації кредитного портфеля).

Для української економіки злиття та поглинання в банківському секторі – це насамперед засіб нагромадження капіталів, збільшення частки на ринку, здійснення інвестицій. Як правило, після консолідації капіталу (злиття та поглинання) й утворення великих компаній приходять реальні інвестиції, відбуваються високотехнологічні зміни, здійснюються модернізація виробництва і реструктуризація реального сектора економіки. Саме в цьому полягає позитивний вплив процесів злиття та поглинання на розвиток банківського сектора та реальної економіки в цілому. Отже, можна стверджувати, що економіко-правові засади реорганізації та реструктуризації комерційних банків мають будуватися виходячи з пріоритетності інтересів суспільства і держави, застосування реорганізації як методу оздоровлення проблемних банків і банківської системи в цілому, підвищення стійкості та ефективності діяльності банків.

Висновки. Держава має сприяти формуванню суверенної банківської системи з декількома національними лідерами; розробити стратегію функціонального розвитку банківської системи та сприяти підвищенню ступеня її відповідності задачам соціально-економічного розвитку країни. Державні банки потребують насамперед зміну бізнес-моделі за умови збереження на ринку конкурентного середовища. Кількість банків завелика. Шляхом скорочення банків на ринку має стати розвиток процесів злиття та приєднання насамперед середніх та малих банків. Концентрація банківських капіталів, консолідація банків та їхня реорганізація спрямовані на підвищення рівня капіталізації, що є основою діяльності банку та запорукою інвестиційного потенціалу.

Список літератури:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процентов и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М., 1982.
2. Офіційний сайт Національного банку України / Банківська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків» від 25.12.2014 р. № 863.
4. Dinc, I.S. Politicians and Banks: Political Influences on Government-Owned Banks in Emerging Markets // Journal of Financial Economics, 2005. – № 77. – P. 453–479.

5. Напрямки та принципи розвитку державних банків до 2025 року Стратегічні рекомендації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eimg.pravda.com/files/2/1/216feaf-c-----pdf>.
6. Васильева Т. Розвиток структурно-функціонального підходу до аналізу фінансової стійкості в системі банківського нагляду / Т. Васильева, О. Заруцька // Вісник НБУ – 2013. – № 10. – С. 28–35.
7. Прозоров Ю.В. Посткризова трансформація банківського капіталу в Україні: концентрація без централізації / Ю.В. Прозоров // Сучасні проблеми та механізми фінансового управління : матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (12–13 грудня 2013 р.). – Х. : ІНЖЕК, 2013. – 112 с.
8. Грачев Г.А. К прогнозированию оптимальной структуры российской банковской системы / Г.А. Грачев // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 5. – С. 103–109.
9. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/B_ZAKON/law_NBU.pdf.

Краснова И. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена исследованию институциональных составляющих банковского сектора Украины. Представлены структурирование банков на основе анализа количественных показателей, полученные однородные группы, интерпретация полученных результатов. Выявлены взаимосвязи между функциональными характеристиками банковского сектора и характером его структурных трансформаций. Раскрыты проблемные аспекты развития сегмента государственных банков.

Ключевые слова: системный центр, полупериферия, периферия, государственные банки, концентрация, конкуренция.

Krasnova I. V.

Kyiv National Economic University

INSTITUTIONAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE BANKING SECTOR OF UKRAINE

Summary

The article investigates the institutional components of the banking sector of Ukraine. Presented structuring banks based on the analysis of figures obtained are homogeneous groups presented an interpretation of the results. It's revealed the relationship between the functional characteristics of the banking sector and the nature of its business transformation reveals the problematic aspects of the segment of public banks.

Keywords: system centre, semi Peripherals state banks, concentration, competition.

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6-051(477)

Большотенко І. В.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РАМКОВИХ УМОВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто діючий порядок регулювання аудиторської діяльності в Україні. Визначено напрями реформування макроекономічних рамок функціонування суб'єктів аудиту, пов'язаних із регулюванням і нормативно-правовим забезпеченням аудиторської діяльності.

Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, регулювання аудиторської діяльності, макроекономічні рамкові умови, суспільний нагляд.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні сформувалася національна система аудиту як невід'ємного елемента інфраструктури ринкової економіки. За досить короткий час у країні сформовано базові методологічні та правові засади здійснення аудиторської діяльності. Проте до нині не визначена модель, за якою здійснюються організація та регулювання аудиторської діяльності. Нерозв'язані проблеми у сфері регулювання незалежного аудиту призвели до негативних наслідків. Рішенням Європейської комісії 2011/30/ЄС Україну було позбавлено режиму перехідного періоду в частині реєстрації національних аудиторів та аудиторських фірм, що здійснюють аудит емітентів, цінні папери яких обертаються на ринках капіталу країн Європейського Союзу [1]. Відсутність чіткого розуміння ролі незалежного аудиту в загальній системі державного регулювання економічних відносин гальмує розвиток аудиту в Україні та потребує розгляду макроекономічних рамок функціонування суб'єктів аудиту, пов'язаних з інституціональними засадами, державним регулюванням і правовим забезпеченням аудиторської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика правового регулювання та нормативного забезпечення аудиторської діяльності в Україні порушується в численних працях вітчизняних науковців та фахівців у сфері аудиту. Зокрема, О.Л. Макеєва [2], В.В. Рядська [3] наголошують на необхідності розгляду ключових чинників розвитку аудиторської діяльності через призму інституціоналізації. А.О. Саюн [4], Л.Ю. Ільницька [5] підкреслюють важливість реформування системи аудиту в Україні відповідно до вимог Міжнародних стандартів аудиту шляхом створення відповідного комплексного науково-методичного забезпечення. В.В. Глуценко, І.Є. Риженко [6] звертають увагу на недосконалість існуючої системи підготовки і стажування майбутніх аудиторів та необхідності належного правового закріплення в нормативно-правових актах законодавчого регулювання договірних відносин між клієнтом та аудиторською фірмою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових джерел свідчить, що основна увага фахівців при розгляді проблемних питань у сфері аудиторської діяльності спрямована на вивчення невідповідностей та неузгодженостей положень окремих законодавчих та

нормативних актів. Проте розв'язання локальних проблем із регулювання аудиторської діяльності не вирішує головного завдання – реформування незалежного аудиту як суспільного інституту, функціонування якого спрямоване на задоволення потреб усіх учасників бізнес-процесу. Отже, нагальною проблемою залишається створення ефективної системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, організувати яку не можна без чіткого визначення концепції розвитку аудиту в Україні – на державних чи професійних засадах.

Мета статті полягає у визначенні напрямів реформування макроекономічних рамок функціонування суб'єктів аудиту, пов'язаних із регулюванням і нормативно-правовим забезпеченням аудиторської діяльності. Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути діючий порядок регулювання аудиторської діяльності в Україні та визначити напрями реформування макроекономічних рамок функціонування вітчизняних суб'єктів аудиторської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудиторська діяльність в Україні є достатньо молодим суспільним інститутом у порівнянні з іншими країнами з ринковою економікою, де становлення аудиту має багаторічну історію. Специфіка організації аудиторської діяльності в різних країнах світу визначається ступенем державного втручання та контролю суб'єктів аудиту. Розгляд світових підходів дозволяє виділити існування двох принципово різних концепцій щодо організації та регулювання аудиторської діяльності – державну і професійну. Виходячи з цього у світовій практиці успішно функціонує декілька моделей: державне регулювання, саморегулювання професії та змішана форма.

Державна модель регулювання незалежного аудиту запроваджена в Австралії, Нідерландах, Італії, Німеччині, Франції, Польщі. Регулювання аудиторської діяльності здійснюється державним органом, який є елементом фінансової інституції та контролює роботу ринку цінних паперів. Така державна інституція здійснює допуск до професії, веде реєстр суб'єктів аудиту, забезпечує незалежний контроль якості та суспільний нагляд за аудиторською діяльністю. До компетенції професійних організацій належить професійне навчання аудиторів, безперервне підвищення кваліфікації, випуск рекомендацій щодо застосування професійних стандартів.

Недержавна модель запроваджена в США та Великій Британії. Допуск до професії, її регулювання здійснюється недержавними професійними організаціями з чітким розподілом компетенцій та відповідальності. При цьому такі приватні організації підконтрольні державним органам. Участь держави обмежується створенням правового поля, наглядом за дотриманням принципу незалежності в керівних органах професійних організацій через вплив на призначення керівників із числа непрактикуючих осіб.

Змішана модель організації та регулювання аудиторської діяльності запроваджена в більшості країн – членів ЄС, зокрема у Словаччині, Чехії, Хорватії, Болгарії, а також у третіх країнах, таких як ПАР. Допуск до професії, сертифікація аудиторів, ведення реєстру аудиторів та аудиторських фірм, а також контроль якості здійснює переважно громадська професійна організація. Функцію суспільного нагляду в аудиті забезпечує державний орган, який також контролює діяльність громадської професійної організації.

Діючий порядок регулювання аудиту в Україні (рис. 1) можна віднести до змішаного типу, застосовуючи значну кількість обмовок.

Із набуттям легітимного статусу в 1993 р. аудиторська діяльність проголошувалася як саморегульована діяльність. Основні регуляторні функції були покладені на Аудиторську палату України (АПУ) як незалежний самостійний неурядовий орган із широкими повноваженнями. Проте

впродовж наступних двадцяти років відбулося посилення впливу державних регуляторів на розвиток ринку аудиторських послуг. На сьогодні в країні функціонує три державні органи, якими ведуться окремі Реєстри суб'єктів аудиту. Крім того, суб'єкти аудиторської діяльності визнані спеціально визначеними суб'єктами первинного фінансового моніторингу. Це накладає на них низку додаткових зобов'язань щодо постановки на облік у Державній службі фінансового моніторингу України (ДСФМУ), окремої ідентифікації клієнтів та здійснюваних ними фінансових операцій, подачі інформації до ДСФМУ.

Наявність додаткових вимог (реєстрів, сертифікатів, свідоцтв тощо) для здійснення аудиту окремих суб'єктів різних галузей економіки є українським ноу-хау, не вартим наслідування. Проведення аудиторських перевірок регламентується Міжнародними стандартами аудиту. Незалежно від того, кого перевіряє аудитор, ним застосовуються стандартні аудиторські процедури, єдині для всіх, оскільки не існує особливого аудиту для банків, страхових компаній, акціонерних товариств чи фінансових установ. З огляду на це, для аудиторської спільноти є незрозумілим, навіщо потрібна така кількість державних регуляторів. Адже, крім створення додаткових штучних перешкод при включенні до реєстру, упровадження платної сертифікації та реєстрації, зазначені реєстратори не привносять жодних якісних змін у процес регулювання незалежного аудиту.



Рис. 1. Порядок регулювання аудиторської діяльності в Україні

Джерело: скомпоновано автором на підставі [7; 8]

Аналіз законодавчих ініціатив у сфері аудиту [9] свідчить про наявне тяжіння у бік державної моделі регулювання аудиторської діяльності. У зв'язку з цим, на думку автора, для формування системи суспільного нагляду слід скористатися практичним досвідом Польщі, оскільки вихідні умови зародження і становлення незалежного аудиту в цій країні мають спільні риси з українськими реаліями, обумовленими пострадянським минулим. Окрім того, у Польщі, як і в Україні, аудит орієнтований переважно на потреби державних органів як основних користувачів аудиторських висновків. На сьогодні аудиторська діяльність у Польщі чітко розмежована на зовнішній та внутрішній аудит, хоча на початку 2000-х років у країні не існувало чіткої відмінності між ревізією та аудитом. У 2002 р. було введено поняття внутрішнього аудиту, основне призначення якого полягає у здійсненні контрольних функцій у середині певної групи підприємств. Нагляд за діяльністю внутрішніх аудиторів виконує створений при Міністерстві фінансів Польщі Департамент координації фінансового контролю і внутрішнього аудиту. Внутрішньому аудиту в обов'язковому порядку підлягають суб'єкти суспільного інтересу – центральні одиниці державної адміністрації, військовий, митний і казначейський уряд, прокуратура, фонди соціального страхування та цільові фонди, урядові особи, господарюючі одиниці зі значними доходами і витратами. При цьому внутрішній аудитор не повинен брати участь в аудиторських завданнях, що можуть призвести до виникнення конфлікту інтересів або використовувати свої функції у приватних цілях. Основне регулювання та контроль аудиторської діяльності в Польщі (рис. 2) здійснюють Національна рада аудиторів і Міністерство фінансів Польщі, до функцій яких входить законодавче регулювання аудиту, видача дозволів на ведення діяльності у сфері аудиту, контроль функціонування суб'єктів аудиту.

Головною прерогативою Надзвичайного національного з'їзду професійних аудиторів, який об'єднує на професійних засадах аудиторів Польщі, є розгляд і затвердження Кодексу професійної етики аудиторів. Національна палата аудиторів захищає професійні інтереси суб'єктів аудиту, здійснює контроль професійної діяльності, розвиває принципи професійної етики, підтримує престиж професії аудитора в країні. Суспільний нагляд за практичною діяльністю аудиторських фірм і діяльністю Національної палати аудиторів здійснює Комісія з нагляду за аудитом, члени якої призначаються міністром фінансів Польщі.

Для адаптації вітчизняного законодавства у сфері аудиту до європейських норм необхідно терміново внести зміни до чинного законодавства з регулювання аудиторської діяльності, а саме: дати чітке визначення термінам «суб'єкт аудиторської діяльності», «суб'єкти господарювання, що викликають суспільний інтерес», «не практикуюча в аудиті особа», «ключовий партнер з аудиту», «аудиторська мережа», «конфлікт інтересів аудитора», «внутрішній аудит», «зовнішній аудит», «обов'язковий аудит»; розмежувати сферу юрисдикції зовнішнього та внутрішнього аудиту з наступною розробкою нормативно-правового забезпечення внутрішнього

аудиту на загальнодержавному рівні; визначити структуру та повноваження органу суспільного нагляду; сформувати єдину систему вимог до професійних стандартів підготовки аудиторів та підвищення їхньої кваліфікації. Слід також ліквідувати практику створення державними органами декількох реєстрів аудиторських фірм. На думку автора, Реєстр суб'єктів аудиторської діяльності має бути один, в якому за потреби слід конкретизувати інформацію про статус суб'єктів аудиторської діяльності шляхом створення окремих розділів. Функція ведення такого Реєстру та внесення змін до нього має бути виключною прерогативою Аудиторської палати України.

Унаслідок відсутності практичного досвіду на сьогодні найскладнішою проблемою залишається створення органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Серед аудиторської спільноти не має єдиного бачення розв'язання цієї проблеми. Досвід формування органу суспільного нагляду більшості європейських країн свідчить на користь застосування державних важелів, при цьому механізм саморегуляції цього процесу виключається. Відповідний орган суспільного нагляду (Правління вищої ради комісаріату аудиту у Франції, Комісія з нагляду за аудитором в Німеччині, Наглядова комісія фінансового сектору в Люксембурзі, Комітет суспільного нагляду в аудиті в Хорватії, Комісія з нагляду за аудитом у Польщі) підпорядковується уряду та знаходиться під його контролем та правовим наглядом. Ураховуючи сучасні тенденції до централізації регулювання аудиторської діяльності, в Україні слід на законодавчому рівні закріпити фактично існуючий державний контроль у сфері аудиторської діяльності, центральним органом якого виступає Міністерство фінансів України. На цей орган покладається виконання таких функцій, як: координація державних органів із питань реалізації їхніх повноважень у сфері аудиторської діяльності; здійснення представницьких функцій із питань аудиторської діяльності перед суб'єктами владних повноважень інших держав; внесення на розгляд Президенту України проекту Положення про Комітет суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та кандидатури на посаду голови цього Комітету; внесення на розгляд Аудиторської палати України проектів нормативно-правових актів із питань аудиторської діяльності.

Під час створення органу суспільного нагляду слід обов'язково врахувати вимогу щодо забезпе-

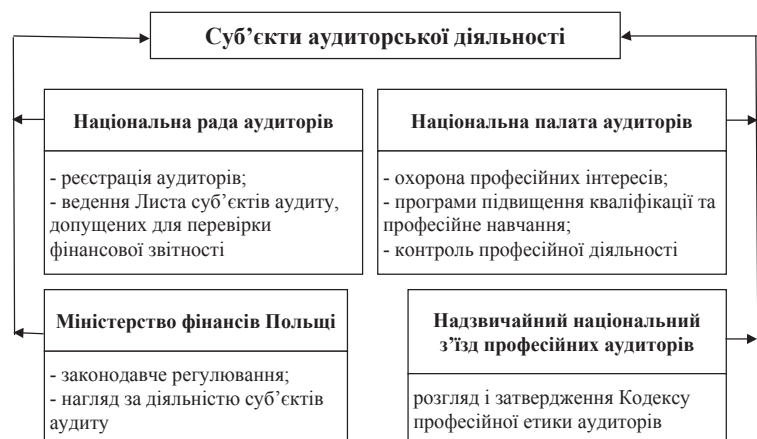


Рис. 2. Регламентативна структура аудиторської діяльності в Польщі

Джерело: скомпоновано автором на підставі [10, с. 12–13]

чення в його складі більшості осіб, що не практикують. Законопроектом [9] пропонується формувати склад Комітету суспільного нагляду за аудиторською діяльністю з числа непрактикуючих осіб та практикуючих аудиторів у співвідношенні 2:1. До складу непрактикуючих осіб своїх представників делегують: Міністерство фінансів України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Національний банк України, професійні громадські організації користувачів фінансової звітності, наукові та навчальні заклади. Представників із числа практикуючих аудиторів делегують професійні організації аудиторів. Комітет суспільного нагляду має статус юридичної особи і функціонує як незалежна неприбуткова організація, його фінансування здійснюється Аудиторською палатою України. Отримувати кошти безпосередньо від аудиторів та аудиторських фірм Комітет не має права. Такий підхід дозволяє дотриматися європейських стандартів суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Крім того, включення до складу Комітету представників указаних державних органів дає змогу, з одного боку, забезпечити їхню участь у регулюванні аудиторської діяльності, з іншого – нівелює існуючу на сьогодні практику безпосереднього втручання у функціонування ринку аудиторських послуг через механізм видачі дозволів на проведення обов'язкового аудиту суб'єктів, що функціонують на ринку цінних паперів та фінансових послуг, шляхом ведення відповідних реєстрів аудиторських фірм.

Нагальною проблемою залишається реформування Аудиторської палати України як основного регуляторного органу аудиторської діяльності на засадах саморегуляції. Віддаючи належне багаторічній праці членів Аудиторської палати, слід зазначити, що на сьогодні цей орган неспроможний виконувати функції головного регулятора на належному рівні, а існуючий порядок його формування та широкий спектр повноважень не відповідають вимогам сучасності. Нині Аудиторська палата України функціонує як некомерційна організація, що здійснює регуляторні, координаційні та представницькі функції від імені аудиторської спільноти України. Стратегія діяльності Аудиторської палати України [11] передбачає цілком вірні напрями розвитку аудиторської діяльності в Україні, спрямовані на забезпечення зростання ринку аудиторських послуг та цінності суб'єктів аудиту і сертифіката аудитора, підвищення ролі професійних громадських організацій та об'єднань у розвитку аудиторської діяльності. Проте внаслідок недосконалої організаційної структури та сконцентрованості великої кількості повноважень в одному регуляторному органі існує небезпека перетворення зазначених пріоритетів розвитку аудиту лише на декларацію намірів без реального втілення.

На думку автора, слід формувати склад Аудиторської палати тільки з числа практикуючих аудиторів, яких делегує з'їзд аудиторів України. Існуючий порядок включення до складу Аудиторської палати представників державних органів на позаштатній основі малоефективний. Крім того, слід звужити існуючі повноваження Аудиторської палати України шляхом виведення зі складу організаційної структури регулюючого органу Комісії з сертифікації та навчання аудиторів та Комісії з контролю якості аудиторських послуг та етики. Означені комісії повинні обиратися з'їздом ауди-

торів України з числа практикуючих осіб, що мають певний досвід аудиторської роботи. Члени комісій виконують свої обов'язки на громадських засадах. Порядок роботи комісій визначається Положенням, яке затверджує з'їзд аудиторів України, методичне, організаційно-технічне забезпечення діяльності та фінансування здійснюється Аудиторською палатою України. Таким чином, створення органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю і реформування Аудиторської палати України дають змогу розмежувати функції регуляторів незалежного аудиту з максимальним наближенням до загальноприйнятих європейських стандартів.

Закріплення на законодавчому рівні державного контролю у сфері аудиторської діяльності створює певну небезпеку одержавлення сфери аудиторських послуг та втрати незалежності професійної діяльності аудиторів. На противагу надмірного державного втручання повинна бути активізована діяльність професійних організацій бухгалтерів та аудиторів із метою розробки єдиного стратегічного орієнтиру розвитку аудиторської діяльності. На сьогодні в Україні засновано декілька професійних організацій бухгалтерів та аудиторів. До найбільш відомих належать: Спілка аудиторів України (САУ), Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України (ФПБАУ), Рада незалежних бухгалтерів і аудиторів України (РНБА), Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів і аудиторів України (УАСБА). Зазначені організації мають спільну мету та завдання, спрямовані на об'єднання зусиль бухгалтерів і аудиторів для сприяння реформуванню та розвитку бухгалтерського обліку й аудиту в Україні з урахуванням євроінтеграційних процесів, удосконалення податкового законодавства та захисту законних професійних, соціальних та інших загальних інтересів своїх членів. Наразі залучення професійних організацій до регулювання аудиторської діяльності носить характер перманентної участі в обговоренні дискусійних положень нормативно-правових актів. Вагомого впливу на зміст прийнятих нормативних положень такі дискусії не мають, оскільки в Україні не запроваджена загальноєвропейська практика громадського обговорення законопроектів. Така ситуація багато в чому обумовлена інфантильністю професійних організацій у цьому напрямку, наразі сферу їхніх інтересів становлять переважно проекти різних сертифікаційних бухгалтерських програм.

Проте проблему якості аудиторських послуг не можна вирішити лише шляхом повальної професійної сертифікації бухгалтерів за програмами підготовки Міжнародних професійних організацій, в яких не враховано макроекономічні рамки та специфіка ведення бізнесу в Україні. Розбудова ефективної системи контролю якості надання аудиторських послуг вимагає розробки єдиного методологічного базису якості аудиторських послуг та відпрацювання єдиної системи вимог до професійних стандартів підготовки аудиторів, підвищення їхньої кваліфікації. Такі завдання стратегічного виміру неможливо розв'язати без об'єднання зусиль усіх учасників ринку аудиторських послуг. Одним із варіантів концентрації практичної діяльності в даному напрямку може стати створення асоційованого Центру якості аудиту, загальний напрямок роботи якого буде полягати в підвищенні довіри до результатів аудиту за рахунок підвищення якості наданих аудиторських послуг. Центр якості аудиту

має виступати ланкою, що пов'язує між собою аудиторські компанії, замовників аудиторських послуг, регуляторні органи, користувачів фінансової звітності, професійні організації бухгалтерів та аудиторів, наукові і навчальні заклади. Важливо, щоб активними учасниками цього процесу були представники аудиторських компаній «Великої четвірки», оскільки саме вони формують політику розвитку аудиту у світі. Крім того, ними практично монополізований вітчизняний ринок аудиторських послуг, проте активної участі в розбудові аудиторської діяльності на загальноєвропейських засадах в Україні вони не приймають, процес обміну досвідом, прогресивними технологіями у сфері аудиту практично відсутній.

Висновки. Таким чином, розвиток незалежного аудиту в Україні неможливий без розв'язання низки проблем, пов'язаних із формуванням макроекономічних рамок функціонування вітчизняних суб'єктів аудиту. По-перше, слід визначитися з моделлю регулювання незалежного аудиту

в Україні – на державних чи професійних засадах; по-друге, залежно від обраної моделі створити орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю; по-третє, адаптувати вітчизняне законодавство у сфері аудиту до європейських норм; по-четверте, побудувати систему контролю якості надання аудиторських послуг, що здатна задовольняти інформаційні потреби користувачів, по-п'яте, сформувати єдину систему вимог до професійних стандартів підготовки аудиторів, підвищення їхньої кваліфікації. Аналіз законодавчих ініціатив у сфері аудиту свідчить про наявне тяжіння у бік державної моделі регулювання аудиторської діяльності, оскільки аудит в Україні орієнтований переважно на потреби державних органів як основних користувачів аудиторських висновків. Для уникнення небезпеки надмірного державного втручання й втрати незалежності професійної діяльності аудиторів повинна бути активізована діяльність професійних організацій бухгалтерів та аудиторів.

Список літератури:

1. Концепція змін до законодавства про аудиторську діяльність, спрямованих на підвищення якості аудиторських послуг, покращання бізнес-клімату та адаптацію до законодавства Європейського Союзу / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Макеєва О.Л. Інституційні чинники становлення професії аудитора в Україні / О.Л. Макеєва // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вип. 8(29). – Ч. 3. – С. 45–51.
3. Рядська В.В. Інституціональна парадигма аудиту в Україні : сучасний стан та напрямки розвитку / В.В. Рядська // Проблеми економіки. – 2014. □ № 2. – С. 138–143.
4. Саюн А.О. Проблеми законодавчо-нормативного регулювання аудиторської діяльності / А.О. Саюн // Фінансовий простір. – 2011. – № 2(2). – С. 104–109.
5. Льницька Л.Ю. Актуальні проблеми регулювання аудиторської діяльності в умовах переходу на міжнародні стандарти / Л.Ю. Льницька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вип. 30. – Т. 1. – С. 167–169.
6. Глущенко В.В., Риженко І.Є. Правове регулювання та методичне забезпечення аудиторської діяльності в Україні / В.В. Глущенко, І.Є. Риженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=18&ArtID>.
7. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту : [підручник] / За ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 540 с.
8. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125, у редакції Закону України від 14 вересня 2006 р. № 140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
9. Про аудиторську діяльність : проект Закону України від 03 квітня 2015 р. № 2534 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54644.
10. Бондар В.П. Системи організації та регулювання аудиторської діяльності країн світу / В.П. Бондар // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 2(11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/4612/1/5.pdf>.
11. Стратегія діяльності Аудиторської палати України на 2012–2017 роки : Рішення АПУ від 05 липня 2012 р. № 252/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/strategiya-diyalnosti-apu>.

Большотенко И. В.

Университет экономики и права «КРОК»

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ РАМОЧНЫХ УСЛОВИЙ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрен существующий порядок регулирования аудиторской деятельности в Украине. Определены направления реформирования макроэкономических рамок условий функционирования субъектов аудита, связанные с регулированием и нормативно-правовым обеспечением аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, регулирование аудиторской деятельности, макроэкономические рамочные условия, общественный надзор.

Bolbotenko I. V.

University of Economy and Law «KROK»

AREAS OF REFORMING MACROECONOMIC FRAMEWORK CONDITIONS AUDITING IN UKRAINE

Summary

The article reviews current procedures audit regulation in Ukraine. It's researched the ways of reforming the macroeconomic framework of audit-related functioning regulation and regulatory support auditing.

Keywords: audit, auditing, audit regulation, macroeconomic framework, public supervision.

УДК 657.1

Вакун О. В.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університетуЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Обґрунтовано необхідність дослідження проблеми визначення сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» системи управління. Виділено й обґрунтовано існуючі підходи до розуміння сутності інформаційного забезпечення та виявлено перспективи його застосування в обліково-аналітичних дослідженнях. Виділено три основні рівні дискусійних проблем щодо розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» та запропоновано шляхи їхнього вирішення. Запропоновано підхід до розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» системи управління.

Ключові слова: обліково-аналітична інформація, обліково-аналітична система, обліково-аналітичне забезпечення інформаційної системи управління.

Постановка проблеми. В останнє десятиліття дослідниками у сфері бухгалтерського обліку та економічного аналізу досить широко почало застосовуватись поняття обліково-аналітичного забезпечення систем управління, що є свідченням широкого запровадження інструментарію теорії систем та системного підходу до пізнання облікових явищ і процесів. Існування такої ситуації свідчить про виникнення нових напрямів розвитку обліково-аналітичної науки на основі застосування методології теорії систем. При цьому на сьогодні в науковій літературі не сформовано загального розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» системи управління, що призводить до виникнення значної кількості підходів, що в цілому не дозволяє сформулювати загальну модель побудови системи інформаційної підтримки менеджменту на базі використання обліково-аналітичної системи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблемам обґрунтування сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» та розробці підсистеми обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємства приділяють увагу М.І. Бондар, Т.В. Бочуля, Т.А. Гоголь, Л.В. Гнилицька, В.М. Жук, М.В. Корягін, С.А. Кузнєцова, О.А. Лаговська, А.А. Пилипенко, Н.І. Пилипів, М.С. Пушкар, М.В. Реслер, І.Б. Садовська та ін.

Мета статті полягає в аналізі підходів дослідників до розуміння сутності обліково-аналітичного забезпечення інформаційних систем управління та обґрунтуванні шляхів подальшого розвитку теоретико-методологічних засад побудови системи облікового аналітичного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «забезпечення», зокрема інформаційне забезпечення, стосується процесу функціонування інформаційних систем управління. Згідно з теоретичними засадами побудови управлінських інформаційних систем, будь-яка система управління може функціонувати лише за наявності належного інформаційного забезпечення. Це твердження впливає з найбільш поширеного підходу до структуризації елементів автоматизованої інформаційної системи, за яким прийнято виділяти функціональну та забезпечуючу частину. Якщо функціональна частина (модель системи управління) визначає призначення інформаційної системи (цілі, завдання, функції) та є сукупністю різнорівневих функціональних задач управління, то забезпечуюча частина інформаційної системи передбачає вирішення вищенаведених задач за

допомогою своїх структурних елементів, різних видів забезпечення системи – інформаційного, технічного, програмного, технологічного, організаційного, ергономічного тощо.

Виділення забезпечуючих підсистем не пов'язане зі сферою їхнього застосування, унаслідок чого підсистеми можуть бути виділені у складі будь-якої інформаційної системи управління незалежно від рівня управління, типу використовуваних ресурсів, функцій управління тощо. Відповідно, інформаційне забезпечення є підсистемою, яка забезпечує функціонування інформаційної системи управління. Одним із основних елементів інформаційного забезпечення є обліково-аналітичне забезпечення, яку деякі дослідники у сфері обліку, зокрема Т.А. Гоголь [3, с. 41], називають обліково-аналітичною системою підприємства.

На сьогодні в науковій літературі з інформаційних систем сформувалися три основні підходи до розуміння сутності інформаційного забезпечення, на основі застосування яких можна обґрунтувати сутність поняття «обліково-аналітичне забезпечення».

За першим підходом під інформаційним забезпеченням розуміються різні види інформаційних структур, тобто сукупність інформаційних одиниць, що взаємопов'язані між собою, зокрема документи, інформаційні масиви, інформаційні потоки, інформаційні бази тощо. Вони формують інформаційне середовище або єдиний інформаційний простір, що використовується в процесі здійснення управлінської діяльності в якості інформаційної підстави при прийнятті управлінських рішень. В інформаційному середовищі інформація зберігається і доставляється до користувачів таким чином, що будь-які відомості або узагальнені дані у вигляді звітів можуть бути одержані в необхідних розрізах і сполученнях як на регулярній періодичній основі, так і за конкретним запитом користувача.

За другим підходом інформаційне забезпечення – це процес підготовки (збору, обробки (класифікація, кодування), узагальнення, зберігання, передача, надання) необхідної інформації для задоволення потреб суб'єктів прийняття управлінських рішень. Термін «підготовка» у даному випадку має досить широке значення, що включає як безпосередню підготовку даних до обробки, так і здійснення різноманітних операцій із інформацією до моменту її доставки до кінцевого користувача.

Відповідно, якщо за першим підходом інформаційне забезпечення є сукупністю інформації, що використовується для прийняття рішень від-

повідними суб'єктами, то за другим – це певний процес, методологія підготовки такої інформації. Тобто якщо за першим підходом під інформаційним забезпеченням розуміється лише інформаційний продукт, то за другим – процес створення такого продукту, його збереження і передача зацікавленим суб'єктам.

Ураховуючи недосконалість двох описаних підходів, окремі дослідники пропонують використовувати третій підхід – інтегрований, який передбачає розуміти під інформаційним забезпеченням як сам інформаційний продукт, що утворюється в результаті функціонування відповідних інформаційних підсистем, так і процес функціонування таких підсистем. Наприклад, Г.Н. Федорова розглядає інформаційне забезпечення як сукупність необхідної інформації, що циркулює в системі, засоби і методи, що стандартизують процеси її збереження і обробки [10, с. 18]. На нашу думку, застосування такого підходу є найбільш доцільним для подальшого розвитку облікової системи підприємства, оскільки дозволяє акцентувати увагу не лише на кінцевому інформаційному продукті, а й на всьому процесі його створення, що значно розширює предметну область обліково-аналітичних досліджень та дозволяє сформулювати комплекс заходів із покращання процесу формування, узагальнення та передачі обліково-аналітичної інформації зацікавленим користувачам. При розробці системи обліково-аналітичного забезпечення слід обов'язково проаналізувати предметну область управління і виділити пріоритетні цілі його подальшого удосконалення і розвитку. Система обліково-аналітичного забезпечення управління повинна враховувати специфіку організаційно-технологічних процесів підприємства, його пріоритетні напрями подальшого розвитку та стратегічні цілі, вона повинна бути достатньою, щоб забезпечувати підтримку всіх функцій об'єкта управління, наприклад інвестиційної діяльності, інноваційної діяльності тощо.

На основі аналізу існуючих підходів до розуміння сутності інформаційного забезпечення

можна зробити наступні висновки стосовно його застосування в обліковій системі:

– інформаційне забезпечення є однією з підсистем інформаційної системи управління підприємством, тому його не можна розглядати відокремлено від системи управління, як наслідок, процес генерування інформації, що є елементом системи інформаційного забезпечення, підпадає під дію суб'єкту прийняття управлінських рішень;

– окрім інформаційного забезпечення, на результати управління системою впливають й інші види забезпечень, що унеможлиблює абсолютизацію ролі інформації в підвищенні ефективності системи управління;

– інформаційне забезпечення системи управління включає всі можливі інформаційні джерела, які можуть використовуватись для прийняття управлінських рішень, що не дозволяє прирівнювати його до облікової або до обліково-аналітичної системи підприємства.

Виходячи з відсутності єдності стосовно поняття «інформаційне забезпечення» у поглядах учених, що займаються дослідженнями у сфері автоматизованих систем управління, на сьогодні в обліку поняття «обліково-аналітичне забезпечення» трактується неоднозначно і теж є досить дискусійним. Дану позицію також підтверджує М.В. Реслер, зазначаючи, що обліково-аналітичне забезпечення – це досить абстрактне поняття, воно не має чітко обумовлених рамок чи вимог до організації [8, с. 158]. Однією з основних причин відсутності однозначності щодо трактування даного поняття є його відсутність у міжнародній обліковій практиці, зокрема, дане поняття не використовується представниками англо-американської облікової школи, а подібні дослідження відносяться до сфери управлінського обліку або обліку в управлінні.

Виникненню і подальшому застосуванню поняття «інформаційне забезпечення» у вітчизняному бухгалтерському обліку можна завдячувати представникам радянської облікової школи В.Ф. Палію та Я.В. Соколову [5, с. 153]. Завдяки

Таблиця 1

Погляди дослідників стосовно понять, що використовуються в обліково-аналітичних дослідженнях і пов'язані з поняттям «інформаційне забезпечення»

Автор	Трактування поняття
Інформаційне забезпечення, що включає бухгалтерський облік (підхід 1)	
В.Ф. Палій, Я.В. Соколов	Динамічна система одержання, оцінки, збереження і переробки даних, створена в цілях вироблення управлінських рішень [5, с. 154]
М.С. Пушкар	Представляє собою організовану сукупність даних про внутрішні і зовнішні умови виробництва та про їхній бажаний стан [6, с. 24]
І.Б. Садовська	Інформаційним забезпеченням процесу управління використанням трудового потенціалу є система бухгалтерського обліку фактичної праці та її оплати [9, с. 272]
Обліково-аналітичне забезпечення (підхід 2)	
Гнилицька Л.В.	Забезпечує об'єднання облікових та аналітичних операцій в один процес у здійсненні оперативного мікроаналізу та використанні його результатів при моделюванні управлінських рішень [2, с. 44]
Реслер М.В.	Є складовою системи господарювання, воно об'єднує облікові та аналітичні операції в один процес, дозволяє провести оперативний аналіз, забезпечити безперервність даного процесу і використати ці результати при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень [8, с. 160]
Гоголь Т.А.	Це організація процесу збору, обробки, узагальнення і збереження облікової та аналітичної інформації, узгодження її руху між різними структурними підрозділами управлінської служби, забезпечення ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем з метою інформаційного забезпечення системи управління та зовнішніх користувачів [3, с. 41]
Бочуля Т.В.	Це розвинута система формування економічно вагомих показників через узагальнення й аналіз професійних суджень щодо результатів діяльності підприємства відповідно до узгоджених формальних і неформальних інституцій у реальній інтерпретації інформації для формування управлінських висновків на мікро- та макрорівнях [1, с. 34]
Облікове забезпечення (підхід 3)	
Нашкерська М.М., Н.О. Литвиненко	Облікове інформаційне забезпечення управління визначається рівнем повноти і достовірності даних бухгалтерського обліку, досконалістю його методології [4, с. 187]

ім дане поняття міцно укорінилось у наукових публікаціях і використовується в інших працях, де досліджуються питання ролі та значення бухгалтерського обліку в системі управління підприємством.

Таким чином, на сьогодні крім поняття інформаційного забезпечення в обліково-аналітичних дослідженнях використовуються ще декілька подібних понять, які в той же час відрізняються своїми предметними областями (табл. 1).

Наведені в табл. 1 підходи авторів свідчать, що, розглядаючи різні види забезпечення, усі дослідники відзначають його спрямованість на підвищення ефективності процесу прийняття управлінських рішень. При цьому авторами, що відносяться до різних груп, використовуються відмінні підходи до розуміння предметної області забезпечення, що можна представити наступним чином (рис. 1).

Представники першого підходу вважають, що система бухгалтерського обліку є одним із найважливіших елементів системи інформаційного забезпечення управління підприємством, якому має приділятися велика увага. Окремі дослідники, зокрема І.Б. Садовська [9, с. 272], у контексті процесу управління використанням трудового потенціалу прирівнює систему інформаційного забезпечення до системи бухгалтерського обліку.

Представники другого підходу виділяють систему обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, яка є синтезом облікової та аналітичної підсистем, основною перевагою виділення якої є налагоджена взаємодія задля досягнення синергетичного ефекту. Результатом функціонування такої системи є генерування обліково-аналітичної інформації – сукупності відомостей та даних обліково-аналітичного характеру, що можуть використовуватись у процесі прийняття управлінських рішень на різних рівнях системи управління.

На сьогодні даний підхід має велике значення, про що свідчать приклади побудови системи обліково-аналітичного забезпечення для: управління підприємствами та організаціями в цілому (С.П. Барановська, В.В. Вольська, Т.А. Гоголь, Н.Ю. Єршова, В.А. Пігош); фінансового менеджменту (М.В. Реслер); оцінювання ефективності державних цільових програм (О.М. Чемерис); управління економічною безпекою підприємств (Л.Г. Гнилицька, Л.Я. Тринька); стратегічного управління або розвитку підприємства (А.А. Пилипенко, Л.М. Рябенко); управління прибутком (Л.В. Бесараба, А.О. Касич, Р.М. Циган, О.І. Карбан,); управління витратами підприємств (А.А. Пилипенко, Н.І. Пилипів, І.П. Дзьобко,

О.В. Писарчук); управління інноваційним розвитком підприємств (Л.О. Волощук); управління фінансовим станом підприємства (О.Ю. Зав'ялова); експлуатації основних засобів (М.М. Матієшин); управління інвестиційними проектами (Т.М. Мельник) тощо. Відповідно, об'єктами управління, для яких може розроблятися обліково-аналітичне забезпечення, і можуть виступати як підприємство в цілому, окремі напрями його діяльності або види і системи управління, так і окремі об'єкти управління (прибуток, інновації, інвестиції, ризики, основні засоби тощо).

Проте в контексті даного підходу існують погляди дослідників, які суперечать теоретичним засадам побудови системи обліково-аналітичного забезпечення на підприємствах. Так, О.П. Ратушна [7] досліджує проблеми побудови обліково-аналітичного забезпечення економічного аналізу. Такий підхід не зовсім відповідає сутності поняття інформаційного забезпечення, оскільки система аналізу не може забезпечувати сама себе аналітичною інформацією, а має постачати інформацію для суб'єктів, які забезпечують розробку проектів рішень та їхне безпосереднє прийняття.

Представники третього підходу відокремлено розглядають облікове забезпечення та його роль у процесі прийняття управлінських рішень, без розгляду його місця в загальній системі інформаційного забезпечення. При цьому зовсім не враховуються взаємозв'язки облікової системи підприємства із аналітичною системою, що створює проблему необхідності інтеграції інформаційних потоків при прийнятті управлінських рішень.

Окрім цього, деякі дослідники вивчають проблеми інформаційного забезпечення економічного аналізу, зосереджуючи основну увагу на взаємодії аналітичної системи із системою бухгалтерського обліку (фінансового та управлінського) як основним інформаційним джерелом, так і з іншими інформаційними системами підприємства (маркетинговою, логістичною тощо).

Таким чином, існування дискусійних проблем щодо розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» загалом можна спостерігати на наступних рівнях:

- на змістовному рівні, виходячи із існуючих підходів до розуміння сутності інформаційного забезпечення (як результату; як процесу; як сукупності результату і процесу);

- на рівні понятійно-категорійного апарату, оскільки дослідниками виділяються і аналізуються такі суміжні поняття, як «облікове забезпечення», «обліково-інформаційне забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення» та «інформаційно-аналітичне забезпечення» системи управління;

- на рівні користувачів такого забезпечення – внутрішніх та зовнішніх користувачів.

На нашу думку, вирішення виділених проблем на різних рівнях може бути здійснено шляхом:

- розробки єдиного загального розуміння сутності інформаційного забезпечення;

- уніфікації облікової термінології, пов'язаної із поняттям «інформаційне забезпечення управління»;

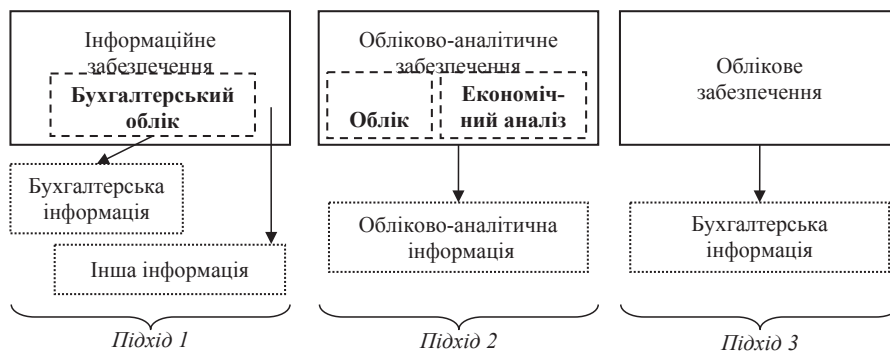


Рис. 1. Підходи до розуміння взаємозв'язку інформаційного забезпечення та бухгалтерського обліку

– обґрунтування ієрархії пріоритетності користувачів системи обліково-аналітичного забезпечення.

Висновки. На сьогодні відсутня єдність у поглядах дослідників стосовно розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» системи управління підприємством, що викликано відсутністю однозначності трактування поняття «інформаційне забезпечення» в дослідженнях зі сфери інформаційних систем. У той же час використання даного поняття є більш пріоритетним у порівнянні із поняттям «облікове забезпечення» та «інформаційне облікове забезпечення», оскільки

дозволяє сформувати комплексний підхід до побудови системи інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень.

Для подальшого розвитку обліково-аналітичних досліджень слід використовувати інтегрований підхід до розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення», що передбачає його розгляд як сукупність різних видів обліково-аналітичної інформації, що утворюється в результаті функціонування обліково-аналітичної системи підприємства, так і процес функціонування даних систем, що складається із набору відповідних обліково-аналітичних процедур.

Список літератури:

1. Бочуля Т.В. Інновативний розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством : [монографія] / Т.В. Бочуля. – Х. : ІНЖЕК, 2015. – 404 с.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : [монографія] / Л.В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
3. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : [монографія] / Т.А. Гоголь. – Чернівці : Видавець Лозовий В.М., 2014. – 384 с.
4. Нашкерська М.М. Облікове забезпечення управління поточною дебіторською заборгованістю / М.М. Нашкерська, Н. О. Литвиненко // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 186–190.
5. Палий В.Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
6. Пушкар М.С. Бухгалтерский учет в системе управления / М.С. Пушкар. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 176 с.
7. Ратушна О.П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів / О.П. Ратушна // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 72–76.
8. Реслер М.В. Системний підхід у поєднанні облікового і аналітичного процесів в управлінні підприємством / М.В. Реслер // Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління : тези виступів XII Міжнар. наукової конференції ЖДТУ. – Житомир : ЖДТУ, 2013. – С. 158–160.
9. Садовська І.Б. Облікове забезпечення в системі стратегічного управління трудовим потенціалом аграрних підприємств / І.Б. Садовська // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 268–276.
10. Федорова Г.Н. Информационные системы : [учебник для студ. уч. сред. проф. обр.] / Г.Н. Федорова ; 3-е изд., стер. – М. : Академия, 2013. – 208 с.

Вакун О. В.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ЕКОНОМІЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Резюме

Обоснована необхідність дослідження проблеми визначення сутності поняття «учетно-аналітичне забезпечення» системи управління. Виділені і обґрунтовані існуючі підходи до розуміння сутності інформаційного забезпечення і виявлені перспективи його застосування в управлінні підприємством. Виділені три основні рівні дискусійних проблем у розумінні сутності поняття «учетно-аналітичне забезпечення» і запропоновані шляхи їх вирішення. Предложено підхід до розуміння сутності поняття «учетно-аналітичне забезпечення» системи управління.

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, учетно-аналитическая система, учетно-аналитическое обеспечение информационной системы управления.

Vakun O. V.

Ivano-Frankivsk Scientific-Educational Institute of Management
Ternopil National and Economic University

ECONOMIC ESSENCE OF ACCOUNTING AND ANALITICAL SUPPLY OF ENTERPRISE CONTROL SYSTEM

Summary

The necessity to study the problem of defining the essence of management system concept «accounting and analytical support» has been grounded. Existing approaches to understanding the nature of information provision have been allocated and grounded. The prospects for its use in accounting and analytical studies have been identified. Three basic levels of discussed problems of understanding the essence of the concept of «accounting and analytical support» have been allocated and the ways of its improvement have been suggested. An author approaches to understanding the essence of «accounting and analytical support» concept in management systems have been grounded.

Keywords: accounting and analytical information, accounting and analytical system, accounting and analytical provision of management information system.

УДК 657.47

Єршова Н. Ю.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

РОЛЬ ОБЛІКОВО-КАЛЬКУЛЯЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано значення обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку в управлінні витратами промислових підприємств. Досліджено особливості використання обліково-калькуляційного інструментарію у стратегічному управлінні витратами за стадіями життєвого циклу продукції підприємства. Запропоновано базову модель управління витратами на продукцію промислових підприємств на основі обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку.

Ключові слова: калькулювання собівартості за стадіями життєвого циклу продукту, моделювання, стратегічний управлінський облік, управління витратами, цільова собівартість, методи калькулювання.

Постановка проблеми. Стратегічна парадигма управління витратами підприємств висуває нові вимоги до інструментарію, який використовується в обліковій і калькуляційній практиці. Багатофункціональність промислової сфери економіки, де кожна галузь, підгалузь характеризуються технологічною, організаційною специфікою виробництва, своєю спрямованістю стратегічного розвитку, потребує комплексного підходу до проблеми розвитку обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку закладені в роботах І. Ансоффа, В. Говіндараджана, П. Друкера, К. Друрі, М. Портера, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрікланда, К. Уорда, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Шанка, Дж.К. Шіма, Р. Ентоні. Дослідженню питань обліку витрат та калькулювання собівартості продукції присвячено наукові праці О.В. Алексеевої, Е.А. Аткинсона, Х.П. Баррингера, В.С. Бланчарда, С.Ф. Голова, К. Друрі, В.Е. Керимова, М.В. Кужельного, Р.Р. Ландерса, Л.В. Нападовської, О.Е. Николаєвої, М.С. Пушкара, М.Г. Чумаченка та ін. Розвитку теоретичних та методичних підходів до стратегічного управління витратами присвячено наукові праці А.А. Пилипенка (стратегічне управління витратами на основі положень концепції АВС, ланцюжка цінностей, доданої вартості та цільової собівартості) [1]; Н. Розтокі (стратегічне управління витратами на основі інтеграції положень концепції АВС та економічної доданої вартості) [2]; М.І. Скрипник (калькулювання за стадіями життєвого циклу) [3]; Н.В. Курган (облік виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції) [4], Л.М. Макарової, Є.В. Аніськіної (концепція оцандливого виробництва в системі управлінського обліку) [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на багату наукову платформу і наявність значної кількості робіт з обліку витрат, формування собівартості, викорис-

тання різних інструментів управлінського обліку та калькуляційних систем, методичні та організаційні питання обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління витратами потребують подальшого дослідження в контексті проектування стратегічної управлінської обліково-аналітичної системи підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні ролі обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку та підходів до його моделювання в управлінні витратами промислових підприємств. Для досягнення мети поставлені завдання:

- обґрунтувати значення обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку в управлінні витратами промислових підприємств;

- дослідити особливості використання обліково-калькуляційного інструментарію в стратегічному управлінні витратами за стадіями життєвого циклу продукції підприємства;

- запропонувати базову модель управління витратами на продукцію промислових підприємств на основі обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку.

Дослідження базується на використанні структурного та системного підходів, за допомогою яких здійснювалось поєднання складних економічних явищ в єдиний процес. У процесі дослідження були використані такі методологічні прийоми, як порівняння, узагальнення, моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний управлінський облік представляє собою синергетичну інформаційну систему оцінки стратегічних викликів зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу підприємства з метою отримання та подання ємної стратегічної інформації, спрямованої на розробку і реалізацію стратегії підприємства. Цілі в системі стратегічного управлінського обліку представлено на рис. 1.

Цілі в системі стратегічного управлінського обліку обумовлюють багатогранність його інструментарію. Проте важливим аспектом при дослідженні інструментарію стратегічного управлінського обліку є безумовна інтеграція та узгодженість управлінського обліку в якості основної підсистеми генеральної стратегічної концепції управління підприємством.

Забезпечення ефективного стратегічного управління підприємством потре-



Рис. 1. Цілі в системі стратегічного управлінського обліку

бує інтегрованого підходу до обліку, аналізу і контролю витрат. Саме такий підхід реалізований у рамках концепції стратегічного управління витратами (Strategic Cost Management, SCM). Основні положення даної концепції, які розроблені Дж. Шанком і В. Говіндараджаном, сходять до основ стратегії підприємства і базуються на фундаментальних поняттях і принципах стратегічного менеджменту [6; 7]. Концепція стратегічного управління витратами є результатом злиття трьох напрямків стратегічного менеджменту [6]: ланцюжка створення цінності; стратегічного позиціонування; витратоутворюючих факторів (аналіз і управління факторами, що визначають витрати). Згідно з теорією М. Портера, «...щоб успішно подолати конкуренцію та досягти значних стратегічних результатів, підприємство має дотримуватися одного з трьох варіантів формування конкурентної переваги на ринку:

- підтримувати низькі витрати (стратегія лідерства на основі витрат);
- виготовляти продукцію, кращу за якість, ніж продукція конкурентів, і, бажано, з унікальними властивостями (стратегія лідерства за диференціацією);
- концентрувати діяльність на специфічному сегменті ринку, зокрема на специфічному асортименті продукції, послуг, певній категорії споживачів (стратегія лідерства у вузькій специфічній сфері діяльності)» [8, с. 76].

Для більшості вітчизняних виробничих підприємств майже єдиним способом утримання конкурентних переваг є стратегія лідерства на основі витрат. Такі підприємства ставлять у центр уваги жорстку систему управління витратами. Управління витратами – це динамічний та інтегрований з іншими сферами управління процес, який включає управлінські дії, направлені на найбільш ефективне використання ресурсів підприємства, їхню економію та максимізацію віддачі на всіх етапах виробничого процесу з метою забезпечення ефективного розвитку підприємства [9]. Огляд методів управління витратами свідчить, що досконалих методів управління ними з метою оптимізації не існує. Найліпше – обрати сукупність декількох методів. Поєднання методів управління витратами доцільно проводити на основі концеп-

ції управління витратами за стадіями життєвого циклу (life cycle costing, LCC). Концепція життєвих циклів застосовується як до організації в цілому, так і до окремих проєктів, машин та обладнання, споживачів (клієнтів) і продуктів [10; 11]. Облік на базі повного життєвого циклу продукту являє собою облік усіх витрат і доходів, що відносяться до продукту або проєкту з урахуванням етапів його життєвого циклу (табл. 1).

Калькуляція витрат за життєвим циклом продукту (LCC) являє собою систему, яка розробляється з метою досягнення певного ефекту щодо їхньої оптимізації. Актуальність використання даної концепції визначається:

- збільшенням вартості розробки, підготовки і запуску у виробництво нових видів продуктів;
- нестабільністю економічної ситуації, що призводить до необхідності практично повного визначення основних фінансових показників продукту ще на стадії його проєктування і розробки;
- різким скороченням життєвого циклу багатьох видів продуктів завдяки ринковим змінам і розвитку науково-технічного прогресу.

Для кожного з представлених етапів життєвого циклу продукту характерні певні рівні продажів, рентабельності, прибутку і співвідношення витрат і доходів, які необхідно оцінювати. Очевидно, що витрати на стадіях життєвого циклу продукту розподіляються нерівномірно, а багато з них не пов'язані з виробництвом продукту. Таким чином, на різних стадіях життєвого циклу продукту необхідний диференційований підхід до управління витратами.

Наприкінці ХХ ст. на основі загальної концепції Cost Management було запропоновано три практичні підходи до управлінського обліку: Activity Based Costing (ABC), Target Costing (TC) і Strategic Cost Analysis (SCA – стратегічний аналіз витрат) [12; 13]. Зміна поглядів на облік в управлінні був цілком природною реакцією на глобальні зміни економічної системи, такі як бурхливий розвиток інформаційних технологій, зміна характеру виробництва, транснаціональна конкуренція та ін.

Методологічною основою базової моделі управління витратами в системі стратегічного управлінського обліку є інтеграція окремих елементів методів управлінського обліку витрат і результа-

Таблиця 1

Основні етапи життєвого циклу продукту та їхня характеристика

Назва етапу	Характеристика
Проєктування	Підприємство несе значні витрати на маркетингові дослідження, розробку і випробування продукту, оскільки саме вони багато в чому визначають ринковий успіх нового продукту. Ці витрати є не виробничими, і при традиційному підході до управлінського обліку вони вважаються витратами періоду, що не дає можливості обґрунтовано зіставити їх із подальшими економічними вигодами. Крім того, їхня загальна сума може бути підрахована тільки приблизно.
Введення продукту на ринок	На підприємстві виникають значні витрати на просування продукту для його визнання потенційними покупцями. Обсяг продажу поступово зростає, але прибуток від продажу продукту невисокий, як наслідок, досить висока собівартість нового продукту. Що стосується високого рівня собівартості, то вона пояснюється як відносно невеликим обсягом виробництва, так і необхідністю понесення витрат на просування продукту. Більше того, на цьому етапі продукт навіть може бути збитковим, оскільки витрати можуть перевищити виручку.
Зростання	Продукт отримує визнання ринку, продажі швидко ростуть, а сам продукт починає приносити відчутний прибуток. По мірі зростання обсягу виробництва відбувається зниження собівартості одиниці продукції. Конкуренція на ринку ще невелика, що дозволяє не витрачати значних коштів на просування продукту.
Зрілість	Темп зростання продажів спочатку сповільнюється, а потім припиняється; цінова конкуренція зростає, прибутковість починає знижуватися. У цей період підприємство буде прагнути скоротити свої витрати в цілях збереження конкурентоспроможності і прибутковості виробленої продукції, але одночасно позбавлятися від витрат на виробництво даного виду продукції.
Спад і виведення продукту з ринку	Відбувається зниження обсягу продажів. При цьому продукт все ще залишається прибутковим, але він вже не має перспектив. У цих умовах стає вигідним зняти продукт із виробництва і замінити його продуктом наступного покоління. Керівництво підприємства при прийнятті рішення про виведення продукту з ринку припиняє виробництво цього продукту і, відповідно, несе певні витрати.

тів і синтез функцій планування, обліку, аналізу і контролю витрат і результатів по кожному продукту протягом усіх стадій його життєвого циклу.

Як правило, для цілей планування, аналізу й оптимізації витрат усі стадії життєвого циклу продукту об'єднують у три послідовних етапи: дослідження, розробка та проектування; виробництво; післяпродажне обслуговування, виведення продукту з ринку та утилізація. У цілому такий підхід збігається з класичною кривою життєвого циклу. Його основна особливість полягає у виділенні етапу виробництва, що є закономірним, оскільки саме ця частина загального життєвого циклу характеризується найбільш високими витратами. Крім того, етап виробництва є досить тривалим за часом і важливим у зв'язку з тим, що він безпосередньо створює продукт, його споживчі якості.

Диференціація витрат за кожним із функціональних життєвих циклів залежить від специфічних особливостей галузі та конкретного виду продукту.

1. Довиробничий етап (дослідження, розробка та проектування), який включає: дослідження ринку, яке закінчується генеруванням ідеї нової продукції; проектування продукту з подальшою розробкою його технічних характеристик; власне розробка продукту, яка завершується проектуванням досліджених зразків, виробничих і технологічних процесів виготовлення продукту. З метою підтримки стратегії лідерства на основі витрат на даному етапі доцільно використовувати метод цільового калькулювання (Target Costing). Проте професор В.Е. Керімов зазначає, що трактування концепції Target Costing як «цільове калькулювання» зводить її значення до суто технічної процедури управлінського обліку: «З такою точкою зору не можна погодитися. Система Target Costing являє собою цілісну концепцію управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій» [14, с. 72]. Погоджуючись у цілому з такою думкою, поняття «цільове калькулювання в рамках Target Costing», на нашу думку, розглядається як обліково-калькуляційний інструмент управлінського обліку. Особливість методу цільового калькулювання собівартості полягає в тому, що при традицій-

ному підході спочатку визначаються конструкторсько-технологічні параметри продукту, потім (на підставі нормативів) – планова собівартість продукту, і тільки після цього (на основі бажаної норми прибутку) – ціна виробу. У разі цільового управління витратами вихідною точкою є ціна продукту, яка повинна забезпечити підприємству переваги на ринку. Концепція LCC для етапу проектування нового продукту не вважає витратами відповідного періоду невиробничі витрати, а відносить їх на наступні етапи життєвого циклу, незважаючи на те що етап проектування за часом не збігається з періодом виникнення витрат. Це дає можливість одержувати більш цінну управлінську інформацію і більш глибоко аналізувати рентабельність продуктів, приймати рішення в області маркетингової стратегії підприємства. Процес цільового управління собівартістю може бути представлений у вигляді сукупності наступних кроків (рис. 2).

Target Costing поєднується з бюджетуванням, плануванням прибутку, формуванням центрів відповідальності, різними стратегіями ціноутворення та оціночними процедурами, тому органічно інтегрується у стратегічний управлінський облік як обліково-калькуляційний інструмент останнього.

2. Виробничий етап, на якому здійснюється безпосереднє виготовлення продукту і формуються витрати на його виробництво. На даному етапі важливу роль відіграє традиційний виробничий облік витрат. Із метою підтримки стратегії лідерства на основі витрат на даному етапі доцільно використовувати метод Standart Costing – стандартні вартості витрат і спрямований передусім на контроль використання прямих витрат виробництва, а суміжні калькуляції – для контролю накладних витрат. Таким чином, Standart Costing являє собою систему кошторисного контролю, при якій відбувається порівняння фактичних показників із кошторисними для виявлення відхилень і здійснення відповідних коригуючих дій. Метою такого коригування є узгодження майбутніх показників витрат, продажів і прибутку в цілому з їхніми кошторисними величинами.

Для успішного функціонування даної системи необхідно:

а) розробити нормативи (стандарты) на прямі і накладні витрати, обґрунтованість яких повинна аналізуватися по мірі розробки кошторисів на рік;

б) виявити рівні і центри відповідальності, в яких здійснюються ті чи інші витрати або формуються доходи;

в) розробити гнучкі кошториси з метою подальшого аналізу відхилення фактичних витрат від нормативних стосовно досягнутого рівня ділової активності (обсягу виробництва);

г) здійснювати багаторівневе дослідження з метою встановлення сукупності чинників, які вплинули на відхилення фактичного прибутку від його кошторисної величини.

д) відображати відхилення на відповідних рахунках бухгалтерського обліку.

Із часу свого виникнення система Standart Costing успішно розвивалася і зараз широко використовується багатьма провідними

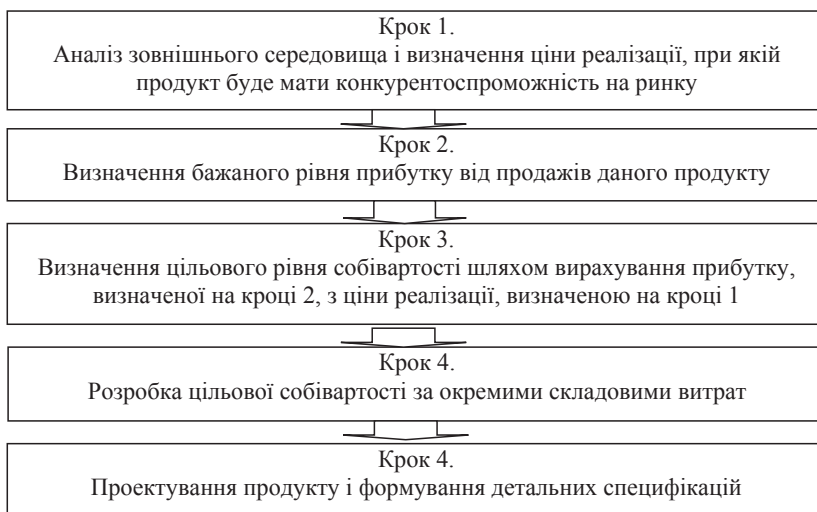


Рис. 2. Процес цільового управління витратами за методом Target Costing

зарубіжними компаніями для оцінки діяльності окремих працівників і компанії в цілому, підготовки бюджетів та прогнозів; допомагає при прийнятті рішень зі встановлення реальних цін. Основні цілі та результати ранжування цілей для системи Standart Costing у різних країнах наведено в табл. 2 [15, с. 106].

Своєю чергою, для реальної елімінації витрат доцільним є застосування Kaizen Costing, який не можна назвати тільки методом калькулювання собівартості. Швидше за все, це філософія ведення бізнесу, яку варто використовувати як доповнення до вже існуючої повноцінної системи обліку витрат на підприємствах.

Таблиця 2

Ранжування цілей для системи Standart Costing [16, с. 106]

Цілі / Країни	США	Канада	Японія	Великобританія
Управління витратами	1	1	1	2
Установлення цін і цінова політика	2	3	2	1
Бюджетне планування і контроль	3	2	3	3
Підготовка фінансової звітності	4	4	4	4

Kaizen Costing у поєднанні з японським принципом «як раз вчасно» (just-in-time system – JIT) має на меті «...постійну погону за продуктивністю шляхом уникнення відходів і витрат» [12, с. 172]. Kaizen Costing як спосіб ідентифікації витрат і зменшення витрат тісно пов'язаний із системою планування прибутку. Нормою цільового скорочення собівартості в даній системі є ставлення запланованої суми зниження витрат до базових витрат. Цей коефіцієнт застосовується протягом установленого часу по відношенню до всіх змінних витрат. На його основі розраховуються цільові суми скорочення собівартості окремо по кожній статті змінних витрат: матеріали, комплектуючі, прямі витрати на працю та ін. Потім проводиться порівняння сум фактичного скорочення за всіма видами витрат із заданими цільовими значеннями. Потрібно відзначити, що при зменшенні останніх базою вважається фактична собівартість продукції за попередній період, а нормою цільового скорочення витрат – відношення запланованої суми зменшення до їхньої бази [12; 16]. При наявності розбіжностей установлюються відхилення, аналізуються їхні причини і виявляється їхній вплив на

планований рівень операційного прибутку. Основна мета функціонування даної системи полягає в тому, щоб фактичні витрати стали менше базових. Методика Kaizen Costing підкреслює, що зменшення витрат (витрат) на кожному робочому місці буде мати синергетичний ефект для їхньої мінімізації по всьому підприємству.

Із метою підтримки стратегії лідерства на основі витрат на виробничому етапі доцільне використання методу управління витратами за видами діяльності – Activity Based Costing Management (ABCM). У багатьох випадках метод ABCM застосовується в сукупності з іншими методами поліпшення процесів, такими як система «як раз вчасно» (JIT) або управління якістю (TQM) [17; 18]. На основі методу ABCM здійснюється калькулювання собівартості за видами діяльності (ABC costing), визначаються витрати на виготовлення продукту, а потім аналізується вартість бізнес-процесів підприємства, що дає можливість зниження витрат та удосконалення виробничого процесу. На основі результатів аналізу можливе скорочення або ліквідація певних операцій, що формують бізнес-процеси. Таким чином, використання даного методу буде сприяти скороченню витрат на виробничому циклі. За методом ABCM з точки зору витрат визначається вартість ресурсів і видів діяльності, а з точки зору процесів формується оперативна інформація про види діяльності (бізнес-процеси).

ABC costing передбачає облік витрат за операціями (функціональний облік витрат) і розподіляє управлінські витрати, визначивши витрати ресурсів, з яких виробляється продукт. Підприємство розглядається як набір робочих операцій. Схема розподілу непрямих витрат на обслуговування і управління виробництвом полягає в наступному: для початку відбувається формування і відокремлення груп непрямих витрат, потім слідує вибір операцій, а також вибір баз розподілу витрат «cost-драйверів» для кожної операції. Таким чином, усі робочі операції на підприємстві повинні бути співвіднесені із необхідними ресурсами для їхнього виконання. Далі за схемою розподілу необхідно розрахувати коефіцієнт розподілу витрат (ставка «cost-драйвера»), визначити собівартість операцій, вибрати бази розподілу собівартості операцій (драйверів операцій) для кожного об'єкта калькулювання, розрахувати коефіцієнт розподілу (ставки драйверів операцій), і завершальний етап включає в себе визначення сум непрямих витрат за об'єктами калькулювання.

3. Післявиробничий етап (післяпродажне обслуговування, виведення продукту з ринку та утилізація). Даний етап починається після продажу першої одиниці продукції і накладається,

Таблиця 3

Аналітична структура витрат у системі стратегічного управлінського обліку за стадіями життєвого циклу продукту

Етапи життєвого циклу продукту	Аналітична структура витрат
Довиробничий етап (дослідження, розробка та проектування)	за продуктами; за продуктовими лініями; за функціями продуктів; за компонентами продуктів; за місцями виникнення витрат; за видами діяльності (процесів); за елементами; за замовленнями; за клієнтами
Виробничий етап	по відношенню до обсягу виробництва (постійні та змінні); за рівнем прогнозованості (нормовані і програмовані витрати); за рівнем контрольованості (контрольовані, умовно контрольовані і неконтрольовані); за варіативності (у межах цільових норм і відхилення від цільових норм)
Післявиробничий етап (післяпродажне обслуговування, виведення продукту з ринку та утилізація)	за продуктами; за продуктовими лініями; за функціями продуктів; за компонентами продуктів; за місцями виникнення витрат; за видами діяльності (процесів); за клієнтами; за рівнем прогнозованості (нормовані і програмовані витрати); за рівнем контрольованості (контрольовані, умовно контрольовані і неконтрольовані); за варіативності (у межах цільових норм і відхилення від цільових норм)

таким чином, на виробничий. Етап обслуговування, своєю чергою, також поділяється на три стадії: стадія швидкого зростання; стадія переходу від піку до піку продажів обслуговування; стадія зрілості, яка закінчується після днів поставкою продукту. Потім слідує виведення продукту з ринку та утилізація, якими закінчується життєвий цикл – продукт «вмирає». Із метою підтримки стратегії лідерства на основі витрат на етапі доцільно використання методу управління витратами за видами діяльності (АВСМ). Використання даного методу сприяє скороченню витрат на етапі обслуговування.

Для формування інформації про витрати в аналітичних розрізах підприємствам необхідно удосконалити систему аналітичного обліку витрат. У табл. 3 представлено аналітичну структуру витрат у системі стратегічного управлінського обліку за стадіями життєвого циклу продукту.

Квінтесенцією моделювання управління витратами в системі стратегічного управлінського обліку є базова модель, в якій відбувається синтез функцій планування, обліку, аналізу і контролю витрат і результатів по кожному продукту протягом усіх стадій його життєвого циклу. В якості

елементів методу стратегічного управлінського обліку виступають окремі елементи таких систем і концепцій управлінського обліку: life-cycle costing, Activity Based Costing, Target Costing, Standart Costing, Kaizen Costing.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу визначити, що:

- з метою забезпечення стратегічного розвитку підприємства використання обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку в управлінні витратами промислових підприємств має проводитись на основі інтегрованого підходу;

- облік і калькулювання за стадіями життєвого циклу забезпечує появу вдосконаленого обліку витрат, точніший прогноз усіх витрат і співвіднесення отриманого доходу і зазначених витрат щодо виробництва продукту загалом, можливість оцінки конкурентних переваг;

- базова модель управління витратами на основі обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку забезпечує синтез функцій планування, обліку, аналізу і контролю витрат і результатів по кожному продукту протягом усіх стадій його життєвого циклу.

Список літератури:

1. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А.А. Пилипенко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 276 с.
2. Roztoski N., Needy K. Integrating activity-based costing and economic value added in manufacturing / N. Roztoski, K. Needy // *Engineering Management Journal*. – 1999. – Vol. 11. – № 2 (June). – P. 17–22.
3. Скрипник М.І. Особливості методу калькулювання за стадіями життєвого циклу / М.І. Скрипник // *Економічний аналіз*. – 2010. – Вип. 6 – С. 334–337.
4. Курган Н.В. Обґрунтування вибору промисловими підприємствами методів обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції / Н.В. Курган // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2014. – Вип. 9 – Ч. 7 – С. 211–215.
5. Макарова Л.М. Современные подходы к реализации концепции бережливого производства в системе управленческого учета промышленных предприятий / Л.М. Макарова, Е.В. Анишкина // *Молодой ученый*. – 2013. – №7. – С. 195–199.
6. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами / Дж. Шанк, В. Говиндараджан ; пер. с англ. В.А. Плотникова. – СПб. : Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
7. Фандель Г. Теория производства и затрат / Г. Фандель ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. М.Г. Грецака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
9. Ростовська Г.В. Сутність і місце управління витратами в системі управління машинобудівним підприємством / Г.В. Ростовська // *Вісник Донбаської держ. машино-будівної академії*. – Краматорськ : ДДМА, 2009. – № 3(17). – С. 209–213.
10. Bernard A. Methods and tools for effective knowledge Life-Cycle-Management / A. Bernard, S. Tichkiewitch. – Verlag Berlin Heidelberg, 2009. – 580 p.
11. Scarlett R.C. Management Accounting – Performance Management / R.C. Scarlett, C. Wilks – CIMA, London. – 2001.
12. Hansen R., Mowen M. (2009) *Cost Management: Accounting & Control*. - 6th Edition. Ohio: South-Western Cengage Learning.
13. Имаи М. Ключ к успеху японских компаний / М. Имаи ; пер. с англ. ; 5-е изд. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 274 с.
14. Керимов В.Э. Таргет-костинг как инструмент определения целевой себестоимости / В.Э. Керимов // *Вестник Финансовой академии*. – 2007. – № 4. – С. 70–76.
15. Ansari S. *Management Accounting: A Strategic Focus* // McGraw-Hill Higher Education, New York, 2000.
16. *Управленческий учет* / Э. Аткинсон, Р. Бангер, Р. Каплан, М. Янг. – М. : Вильямс, 2000. – 878 с.
17. Hubbell, William W. «Combining Economic Value Added and Activities-Based Management», *Journal of Cost Management* (Spring 1996a). – P.18–29.
18. Hubbell, William W. «A Case Study in Economic Value Added and Activities-Based Management», *Journal of Cost Management* (Summer 1996b). – P.20–29.

Ершова Н. Ю.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

**РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-КАЛЬКУЛЯЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Резюме

Обосновано значение учетно-калькуляционного инструментария стратегического управленческого учета в управлении затратами промышленных предприятий. Исследованы особенности использования учетно-калькуляционного инструментария в стратегическом управлении затратами по стадиям жизненного цикла продукции предприятия. Предложена базовая модель управления затратами на продукцию промышленных предприятий на основе учетно-калькуляционного инструментария стратегического управленческого учета.

Ключевые слова: калькулирование себестоимости по стадиям жизненного цикла продукта, моделирование, стратегический управленческий учет, управление затратами, целевая себестоимость, методы калькулирования.

Yershova N. Yu.

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

**THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ACCRUAL TOOLS OF STRATEGIC
MANAGEMENT ACCOUNTING TO COST MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Summary

Value accounting and accrual tools of strategic management accounting in cost management of industrial enterprises are proved. Features of accounting and calculation tools in strategic cost management stages of the life cycle of the products investigated. The basic model of cost management for the products of industrial enterprises on the basis of accounting and accrual tools of strategic management accounting offered.

Keywords: product costing at all stages of the product life cycle, modelling, strategic management accounting, cost management, target cost, methods of calculation.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.176

Кобець С. П.
Скрильник І. І.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ГРАФІВ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ

Розглянуто побудову теоретико-графової моделі для оптимального розміщення складських приміщень економічних об'єктів, зокрема складу запасів кормів СТОВ «Воскобійники», та визначення довжини такого замкненого маршруту, що проходить через кожний пункт лише один раз із поверненням на склад. За результатами моделювання виконано розрахунки у середовищі Excel. Отримані теоретико-графові моделі було використано при дослідженні оптимального функціонування даного економічного об'єкта.

Ключові слова: граф, теоретико-графова модель, медіана графа, ребра графа, передавальні числа.

Постановка проблеми. Сучасним українським господарствам доводиться здійснювати свою ринкову діяльність в умовах високої невизначеності процесів, що відбуваються в національній та світовій економіці. У період наростаючих внутрішніх труднощів велике значення для стійкого функціонування підприємства набуває ефективна системи управління. Для прийняття оптимальних управлінських рішень останнім часом використовують сучасні наукові підходи, а саме: прогнозування, економіко-математичне, теоретико-графове моделювання економічних об'єктів та процесів виробництва. Розв'язання багатьох оптимізаційних задач зводиться до створення теоретико-графових моделей, що дають можливість не лише відобразити структуру системи та істотні зв'язки між її елементами, а й знаходити правильне вирішення проблеми. До них відносяться:

- задачі розподілу ресурсів, які виникають при певному наборі операцій (робіт), що необхідно виконати за обмежених ресурсів;
- задачі управління запасами, що полягають у знаходженні оптимальних значень рівня запасів і розміру замовлення для забезпечення безперервного виробничого процесу;
- задачі планування та розміщення, пов'язані з визначенням оптимального числа і місця розміщення нових об'єктів з урахуванням їхньої взаємодії з наявними об'єктами і між собою та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До теоретико-графового моделювання проявляється все більш зростаючий інтерес, воно визнано ефективним апаратом формалізації наукових і технічних задач у різних галузях: в обчислювальній техніці, автоматизації проектування, автоматичі, кібернетичі. Так, І.М. Мельник у своїх працях досліджував графовий підхід до побудови економетричної моделі як задачі цілочислового програмування [1, с. 49–56]. О.М. Парубець виконував моделювання мережових структур на транспорті з використанням елементів теорії графів [2, с. 380–383]. У своїх працях А.М. Штангрет висвітлює дослідження поточного стану та здійснив моделювання ключових загроз для економічної безпеки підприємств авіаційної галузі України [3]. К.В. Ніколаєва, В.В. Койбічук займалися вирішенням практичних задач, що зводяться до графів, а також

інтерпретацією результатів їхнього розв'язання [4, с. 66–68]. О.Г. Климко, М.С. Вольна безпосередньо розглядали питання вдосконалення функціонування торговельної мережі на основі теорії графів [5].

Мета статті полягає у побудові теоретико-графової моделі визначення оптимального місця розміщення складу запасів кормів СТОВ «Воскобійники» та визначенні довжини такого замкненого маршруту, що проходить через кожний пункт лише один раз із поверненням на склад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема постачання виробникам товарів, сировини з одного складу (пункту постачання) є актуальною. Із метою економії пального, коштів для виробництва можна визначити таке оптимальне розміщення пункту постачання, щоб сума найкоротших відстаней від нього до споживачів, яку проходить транспорт, була б мінімально можливою. Для знаходження оптимального місця розміщення складу можна використати теорію графів, зокрема теорію розміщення медіан у графі. Подібні задачі в різних формах часто зустрічаються на практиці: при виборі місця розміщення підстанцій в електромережах, складів постачання у мережі доріг, відділах сортування у поштовому зв'язку та ін. Вони називаються мінісумарними задачами розміщення. Ураховуючи актуальність

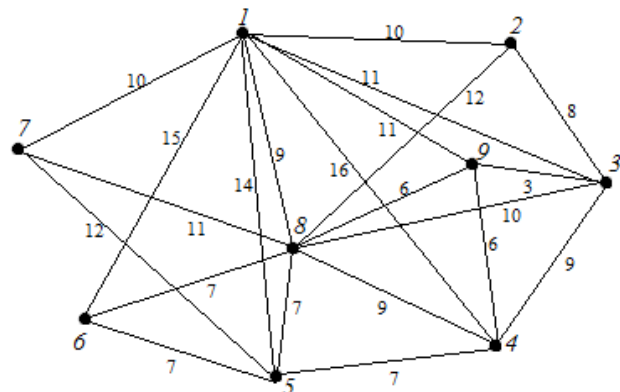


Рис. 1. Граф G , топологічна структура СТОВ «Воскобійники»

теми, мету досліджень, було поставлено наступну задачу.

Постановка задачі. На рис. 1 представлено граф G (топологічну структуру СТОВ «Воскобійники»), в якому вершини – фермерські господарства, ребра – дороги, що їх сполучають.

Сільськогосподарське товариство «Воскобійники», до складу якого входить дев'ять фермерських господарств, що розташовані в різних населених пунктах, повинне побудувати склад для постачання кормових запасів фермам у даних пунктах, відстань від яких до найбільш віддаленої точки буде мінімальною. Щоб зменшити кількість поїздок, пропонується побудувати склад на базі одного з фермерських господарств, знайти оптимальне місце розташування складу та відшукати довжину такого замкненого маршруту, що проходить через кожний пункт лише один раз із поверненням на склад.

Математична модель. Для вирішення даної проблеми необхідно:

- 1) виконати розрахунок мінімальних відстаней між усіма існуючими об'єктами;
- 2) знайти центр топологічної структури;
- 3) знайти замкнений маршрут зі складу (гамільтоновий цикл).

Розрахунок мінімальних відстаней між усіма існуючими об'єктами. Для заданої топології, застосувавши алгоритм Флойда, виконується розрахунок мінімальних відстаней між усіма існуючими об'єктами [6, с. 189–191]. Він базується на використанні послідовності з перетворень (ітерацій) початкової матриці ваг C . При цьому на k -й ітерації матриця представляє довжини найкоротших шляхів між кожною парою вершин з тим обмеженням, що шлях між x_i та x_j (для будь-яких x_i та x_j) міститься в якості проміжних лише у вершинах з множини $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$. Припустимо, що в початковій матриці ваг $c_{ii} = 0$ для всіх $i = 1, 2, 3, \dots, n$ і $c_{ii} = \infty$, якщо у графі відсутня дуга (x_i, x_j) . Присвоюємо початкові значення.

Крок 1. Покладемо, що $k=0$.

Крок 2. $k=k+1$.

Крок 3. Для усіх $i \neq k$, таких, що $c_{ik} \neq \infty$ і для всіх $j \neq k$, таких, що $c_{kj} \neq \infty$ вводим операцію

$$c_{ij} = \min[c_{ij}, (c_{ik} + c_{kj})]. \quad (1)$$

Крок 4.

Якщо $c_{ii} < 0$, то в графі G існує цикл від'ємної ваги, що містить вершину x_i і розв'язку немає. Закінчення.

Якщо $c_{ii} > 0$ і $k=n$, то отримано розв'язок. Матриця $[c_{ij}]$ дає довжину всіх найкоротших шляхів. Закінчення.

Якщо $c_{ii} \geq 0$, але $k < n$, то повернутися до кроку 2.

Самі ж найкоротші шляхи можна знайти за заданими довжинами за допомогою рекурсивної процедури. При цьому як доповнення до вагової матриці C зберігається та оновлюється друга $(n \times n)$ матриця $\Theta = [\theta_{ij}]$. Елемент θ_{ij} вказує вершину, що є попередньою вершині x_j у найкоротшому шляху від x_i до x_j .

У відповідності до формули (1), на кроці 3 алгоритму оновлення матриці відбувається таким чином:

$$\theta_{ij} = \begin{cases} \theta_{k,j}, \text{ якщо } (c_{ik} + c_{kj}) < c_{ij}, \text{ що визначається у} \\ \text{квадратних дужках формули (1);} \\ \text{не змінюється, якщо } c_{ij} \leq (c_{ik} + c_{kj}). \end{cases} \quad (2)$$

У кінці алгоритму найкоротші шляхи отримуємо безпосередньо із завершальної матриці Θ .

Знаходження центру топологічної структури. Для кожної вершини $x_i \in X$ визначено два числа, які називаються передавальними числами:

$$\sigma_o(x_i) = \sum_{x_j \in X} v_j \cdot d(x_i, x_j); \quad \sigma_i(x_i) = \sum_{x_j \in X} v_j \cdot d(x_j, x_i), \quad (3)$$

де $d(x_i, x_j)$ – найменша відстань від вершини x_i до вершини x_j , $\sigma_o(x_i)$ – зовнішнє передавальне число, $\sigma_i(x_i)$ – внутрішнє передавальне число.

Вершина \bar{x}_o , для якої виконується умова (4), називається зовнішньою медіаною графа [6, с. 127–129].

$$\sigma_o(\bar{x}_o) = \min_{x_i \in X} [\sigma_o(x_o)]. \quad (4)$$

Вершина \bar{x}_i , для якої виконується умова (3), називається внутрішньою медіаною графа [6, с. 127–129].

$$\sigma_o(\bar{x}_i) = \min_{x_i \in X} [\sigma_i(x_i)]. \quad (5)$$

Якщо $D(G)$ – матриця найменших відстаней (км) між будь-якими двома точками графа, то потрібним місцем розміщення складу буде така вершина, для якої сума зовнішніх та внутрішніх передавальних чисел буде найменшою. Вершина $\bar{x}_{o,i}$ називається зовнішньо-внутрішньою медіаною. Таким чином, визначаються одиночні медіани.

Існує поняття r -медіани. Нехай X_p – підмножина множини вершин X графа G , припустимо, що X_p містить p вершин. Тоді маємо наступні співвідношення:

$$d(X_p, x_j) = \min_{x_i \in X_p} [d(x_i, x_j)]; \quad d(x_j, X_p) = \min_{x_i \in X_p} [d(x_i, x_j)]. \quad (6)$$

Передавальні числа множини вершин X_p визначаються так само, як і для одиночних вершин:

$$\sigma_o(X_p) = \sum_{x_j \in X} v_j \cdot d(X_p, x_j); \quad \sigma_i(X_p) = \sum_{x_j \in X} v_j \cdot d(x_j, X_p), \quad (7)$$

де $\sigma_o(X_p)$, $\sigma_i(X_p)$ – відповідно, зовнішнє, внутрішнє передавальне число.

Множина \bar{X}_{po} , для якої

$$\sigma_o(\bar{X}_{po}) = \min_{X_p \subseteq X} [\sigma_o(X_p)], \quad (8)$$

є зовнішньою r -медіаною графа G ; аналогічно визначається внутрішня r -медіана [6, с. 129–132].

Знаходження довжини замкненого маршруту. Маємо граф $G(V, E)$, де множина $V = \{v_1, v_2, \dots, v_m\}$ – пункти, в які доставляються корми, а множина $E = \{e_1, e_2, \dots, e_k\}$ – шляхи, що з'єднують указані пункти. Відстані між пунктами задаються матрицею $L = \|l_{ij}\|$ [6, с. 131–137].

Гамільтоновим циклом (або контуром графа) називається шлях, що проходить через усі вершини графа рівно по одному разу [7, с. 302–304; 8, с. 304–306].

Для знаходження гамільтонового циклу у задачі введемо матрицю суміжності $S = \|s_{ij}\|$ порядку n , де

$$s_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ вершини } v_i \text{ та } v_j \text{ з'єднані ребром;} \\ 0 - \text{ у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (9)$$

Уведемо змінні x_{ij} ($i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}$), де

$$x_{ij} = \begin{cases} 1 - \text{ гамільтоновий цикл містить перехід} \\ \text{з вершини } v_i \text{ у } v_j; \\ 0 - \text{ у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (10)$$

Критерій матиме вид

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n s_{ij} \cdot x_{ij} = n. \quad (11)$$

За формулою (11) обчислюється кількість переходів між вершинами. У шуканому циклі повинно бути стільки ж переходів, скільки вершин у графі.

Уведемо обмеження в моделі. У кожному вершину гамільтонового циклу повинен бути один вхід (12).

$$\sum_{i=1}^n s_{ik} \cdot x_{ik} = 1, k = \overline{1, n}. \quad (12)$$

З кожної вершини гамільтонового циклу повинен бути один вихід (13).

$$\sum_{j=1}^n s_{ij} \cdot x_{ij} = 1, i = \overline{1, n}. \quad (13)$$

Кожне ребро графа не може бути присутнім у гамільтоновому циклі двічі (14).

$$x_{ij} + x_{ji} \leq 1, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}; \quad (14)$$

$$0 \leq x_{ij} \leq 1, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}. \quad (15)$$

Довжину замкненого маршруту обчислимо за формулою (16):

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n l_{ij} \cdot x_{ij}. \quad (16)$$

Розв'язання задачі. Практичні розрахунки за даною моделлю проводилися у додатку Excel. Спочатку знаходилися найкоротші шляхи між будь-якими двома вершинами графа *G* за допомогою алгоритма Флойда. Результатом розрахунків є матриця найкоротших відстаней (рис. 2).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
99											
100		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
101	1	0	10	11	16	14	12	10	9	11	
102	2	10	0	8	17	19	19	20	12	11	
103	3	11	8	0	9	16	16	20	9	3	
104	4	16	17	9	0	7	14	19	9	6	
105	5	14	19	16	7	0	7	12	7	13	
106	6	12	19	16	16	7	0	18	7	13	
107	7	10	20	20	20	12	18	0	11	17	
108	8	9	12	9	9	7	7	11	0	6	
109	9	11	11	3	6	13	13	17	6	0	

Рис. 2. Матриця найкоротших відстаней графа

Визначаємо зовнішнє та внутрішнє передавальне число (рис. 3).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
111												
112		1	2	3	4	5	6	7	8	9		
113	1	0	10	11	16	14	12	10	9	11		93
114	2	10	0	8	17	19	19	20	12	11		116
115	3	11	8	0	9	16	16	20	9	3		92
116	4	16	17	9	0	7	14	19	9	6		97
117	5	14	19	16	7	0	7	12	7	13		95
118	6	12	19	16	16	7	0	18	7	13		108
119	7	10	20	20	20	12	18	0	11	17		128
120	8	9	12	9	9	7	7	11	0	6		70
121	9	11	11	3	6	13	13	17	6	0		70
122		93	116	92	100	95	106	127	70	80		
123										70		

Рис. 3. Визначення зовнішнього та внутрішнього передавального числа

Зовнішньою медіаною графа є вершина 8, оскільки число 70 – найменше передавальне счисло. Внутрішньою медіаною графа є вершина 8, оскільки число 70 – найменше передавальне счисло. Зовнішня та внутрішня медіани співпадають. Якщо врахувати поголів'я худоби в кожному

фермерському господарстві, а саме надати вагу кожній вершині графа, то отримаємо наступну матрицю (рис. 4).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
137		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
138	1	0	13	9,8	15,2	21	17,16	12,7	7,65	12,76	108,27
139	2	12	0	6,4	16,15	28,5	27,17	25,4	10,2	12,75	138,58
140	3	13,2	10,4	0	8,55	24	22,88	25,4	7,65	3,48	115,56
141	4	19,2	22,1	7,2	0	10,5	20,02	24,13	7,65	6,96	117,76
142	5	16,8	24,7	12,8	6,85	0	10,01	15,24	5,95	15,08	107,23
143	6	14,4	24,7	12,8	15,2	10,5	0	22,86	5,95	15,08	121,49
144	7	12	26	16	19	18	25,74	0	9,35	19,72	145,81
145	8	10,8	15,6	7,2	8,55	10,5	10,01	13,97	0	6,96	83,59
146	9	13,2	14,3	2,4	5,7	19,5	18,59	21,59	5,1	0	100,38
147											83,59

Рис. 4. Визначення зовнішнього передавального числа

Отже, оптимальне розміщення складу буде у фермерському господарстві № 8.

Для розв'язання задачі знаходження довжини замкненого маршруту топологічної структури використовується «Пошук розв'язків» середовища програми Microsoft Excel.

Знайдено наступний замкнений маршрут: 8→7→5→6→1→4→9→3→2→8. Довжина замкненого маршруту становить 85 км.

Висновки. Побудовано теоретико-графову модель визначення оптимального місця розташування складу запасів кормів СТОВ «Воскобійники».

Із метою економії пального, коштів для виробництва визначено серед дев'яти фермерських господарств, що розташовані в різних населених пунктах, таке оптимальне розміщення складу запасів кормів СТОВ «Воскобійники», щоб сума найкоротших відстаней від нього до споживачів, яку проходить транспорт, була б мінімально можливою. Оптимальне розміщення складу буде у фермерському господарстві № 8.

Модель знаходження центру враховує зміну середовища, тому при розширенні чи скороченні СТОВ «Воскобійники» алгоритм можна застосувати знову, використовуючи нові показники.

Побудовано графову модель визначення довжин такого замкненого маршруту, що проходить через кожний пункт лише один раз із поверненням на склад.

При розв'язанні поставленої задачі використано метод 0-1 лінійного програмування.

Розглянутий метод має обмеження, пов'язане з обмеженням кількості змінних комірок в Excel, яких не може бути більше ніж 200.

Отримані результати моделювання можуть бути рекомендовані для планування виробничого процесу СТОВ «Воскобійники».

Дана задача може бути використана в навчальному процесі на кафедрі економічної кібернетики при викладанні дисциплін «Топологія економічних структур: аналіз та моделювання», «Математичне моделювання».

Список літератури:

1. Мельник І.М. Графовий підхід до побудови економетричної моделі як задачі цілочисельного програмування / І.М. Мельник, В.С. Степашко // Економіко-математичне моделювання соціальних систем. – 2004. – Вип. 8. – С. 49–56.
2. Парубець О.М. Моделювання мережних структур на транспорті з використанням елементів теорії графів / О.М. Парубець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3 – С. 380–383.
3. Штангрет А.М. Моделювання загроз для економічної безпеки підприємств авіаційної галузі / А.М. Штангрет // Ефективна економіка. – 2011. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=562>.
4. Ніколаєва К.В. Дискретний аналіз. Графи та їхнє застосування в економіці : [навч.-метод. посіб.] / К.В. Ніколаєва, В.В. Койбічук. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 84 с.
5. Климко О.Г. Застосування апарату теорії графів до вдосконалення функціонування торгівельної мережі / О.Г. Климко, М.С. Вольна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/18_ADEN_2013/Economics/11_141857.doc.htm.
6. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход / Н. Кристофидес. – М. : МИР, 1978. – 429 с.

7. Бардачов Ю.М. Дискретна математика : [підручник] / Ю.М. Бардачов, Н.А. Соколова, В.Є. Ходаков ; за ред. В.Є. Ходакова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища шк., 2007. – 383 с.
8. Бондаренко М.Ф. Комп'ютерна дискретна математика : [підручник] / М.Ф. Бондаренко, Н.В. Білоус, А.Г. Руткас. – Х. : СМІТ, 2004. – 480 с.

Кобец С. П.
Скрыльник И. И.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ГРАФОВ ДЛЯ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБЪЕКТАМИ

Резюме

Рассмотрено построение теоретико-графовых моделей для оптимального управления экономическими объектами, в частности оптимального размещения склада запасов кормов ООО «Воскобойники», и определения длины такого замкнутого маршрута, который проходит через каждый пункт только один раз с возвращением на склад. По результатам моделирования выполнены расчёты в системе Excel. Полученные теоретико-графовые модели были использованы при изучении оптимального функционирования данного экономического объекта.

Ключевые слова: граф, теоретико-графовая модель, медиана графа, ребро графа, передаточные числа.

Kobets S. P.
Skrylnikov I. I.

Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

APPLICATION OF GRAPH THEORY FOR OPTIMAL CONTROL OF ECONOMIC OBJECTS

Summary

The article discusses the construction of graph-theoretic models for optimal management of economic entities, in particular the optimal placement of feed stocks warehouse JV «Voskoboynikov» and determine the length of the closed route, which passes through each item only once to return to the warehouse. According to the simulation results of the calculations are made in Excel. The resulting graph-theoretic models were used in the study of optimal functioning economic entity.

Keywords: graph, graph-theoretic model, the median graph, an edge, gear ratios.

НАШІ АВТОРИ

1. **Азаренкова Олеся Василівна** – здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
2. **Алексєєнко Людмила Михайлівна** – доктор економічних наук, професор, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
3. **Андрощук Ігор Володимирович** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент, Луцький національний технічний університет
4. **Бєлялов Талят Енверович** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет технологій та дизайну
5. **Большотенко Інна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
6. **Вакун Оксана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і фінансів Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
7. **Варшавська Наталя Григорівна** – аспірант Донецького національного університету (м. Вінниця)
8. **Воловельська Ірина Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, Український державний університет залізничного транспорту
9. **Геращенко Інна Миколаївна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
10. **Горіна Ганна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
11. **Гуменюк Оксана Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
12. **Данило Світлана Іванівна** – викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
13. **Дейнека Ольга Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Української академії банківської справи
14. **Дем'янчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Острозька академія»
15. **Деренська Яна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний фармацевтичний університет
16. **Дехтяр Надія Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Української академії банківської справи
17. **Дикань Володимир Леонідович** – доктор економічних наук, професор, Український державний університет залізничного транспорту
18. **Дубинчук Людмила Ігорівна** – аспірант Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
19. **Євтушенко Вікторія Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
20. **Єлисеєва Людмила Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
21. **Ємельянова Лідія Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
22. **Єршова Наталя Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
23. **Журило Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
24. **Зайцева Людмила Олексіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Луганського національного університету імені Тараса Шевченка
25. **Заїнчковський Анатолій Олександрович** – доктор економічних наук, професор, Національний університет харчових технологій
26. **Зигрій Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет
27. **Іващенко Оксана Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національна академія статистики, обліку і аудиту
28. **Ігнатишин Марія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету
29. **Ігнатишин Микола Іванович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри проектування взуття і механіко-технологічних процесів Мукачівського державного університету
30. **Ільченко Наталія Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
31. **Карпа Ірина Степанівна** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
32. **Кобець Сергій Петрович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної кібернетики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
33. **Колодяжна Ірина Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
34. **Коломийцева Олена Віталіївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Черкаського державного технологічного університету

35. **Краснова Ірина Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
36. **Кубатко Олександр Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету
37. **Кузьміна Олена Валеріївна** – аспірант Приазовського державного технічного університету
38. **Кулаковський Кирило Олександрович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
39. **Лантух Ігор Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет
40. **Лацина Світлана Анатоліївна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
41. **Лемішовський Василь Іванович** – заступник начальника Головного управління ДФС у Львівській області
42. **Лизунова Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Красноармійського індустріального інституту ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
43. **М'ячин Валентин Георгійович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва Українського державного хіміко-технологічного університету
44. **Македон В'ячеслав Владиславович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва Українського державного хіміко-технологічного університету
45. **Маркова Наталя Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
46. **Мартинович Дар'я Євгенівна** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
47. **Мішин Юрій Руфімович** – кандидат економічних наук, доцент, Криворізький економічний інститут
48. **Несенюк Євген Сергійович** – магістр Київського національного університету технологій та дизайну
49. **Носик Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Національного фармацевтичного університету
50. **Пастушенко Анна Іванівна** – аспірант Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
51. **Паустовська Тамара Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Криворізький національний університет
52. **Пинда Юрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, Львівський університет бізнесу та права
53. **Присяжнюк Анна Юріївна** – доцент, кандидат економічних наук, Київський національний торговельно-економічний університет
54. **Пробойв Ольга Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
55. **Продіус Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний політехнічний університет
56. **Резнікова Наталія Володимирівна** – доктор економічних наук, доцент, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
57. **Романова Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
58. **Скрильник Ірина Іванівна** – старший викладач кафедри економічної кібернетики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
59. **Цвєтнова Оксана Володимирівна** – старший викладач кафедри економіки та підприємництва Красноармійського індустріального інституту ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
60. **Черніговець Катерина Валеріївна** – студент Української академії банківської справи
61. **Шуба Тетяна Петрівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
62. **Яковець Людмила Сергіївна** – студентка Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

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

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 7 від 29.03.2016 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,27.
Підписано до друку 31.03.2016 р. Замов. № 3103/16. Наклад 100 прим.

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

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