

**EVROPSKÝ ČASOPIS EKONOMIKY
A MANAGEMENTU**

Svazek 2

1. vydání

2016



**EUROPEAN JOURNAL
OF ECONOMICS AND MANAGEMENT**

Volume 2

Issue 1

2016

Редакційна політика

Європейський журнал економіки та менеджменту – міжнародний журнал, присвячений актуальним проблемам економіки та менеджменту. До публікації в журналі приймаються статті високої якості, які представляють важливий інноваційний, теоретичний, концептуальний, методологічний та емпіричний внесок у відповідних галузях науки. Журнал використовує систему анонімного рецензування (peer-review) з метою верифікації наукової якості статей.

Європейський журнал економіки та менеджменту особливо зацікавлений в роботах на макроекономічну тематику, які можуть продемонструвати перспективні шляхи розвитку державної економіки, а також відобразитимуть досвід успішного розвитку національної економіки.

Європейський журнал економіки та менеджменту приймає для публікації оригінальні матеріали і не розглядає можливості публікації раніше надрукованих матеріалів.

Редакційна колегія:

Беата Стенпень, професор, Голова
післядипломних бізнес студій Познанського
університету економіки, Польща

Анатолій Гончарук, професор, доктор
економічних наук, Міжнародний гуманітарний
університет, Україна

Дагмара Левіцька, професор, доктор наук,
Краківська гірничо-металургійна академія,
Факультет менеджменту, Кафедра управління
персоналом та господарського права, Польща

Маріуш Куделко, професор, доктор наук,
Краківська гірничо-металургійна академія,
Факультет менеджменту, Кафедра управління
персоналом та господарського права, Польща

Наталія Івашчук, професор, доктор наук,
Краківська гірничо-металургійна академія,
Факультет менеджменту, Кафедра управління в
енергетиці, Польща

Станіслав Шидло, професор, доктор наук,
Краківська гірничо-металургійна академія,
Факультет менеджменту, Кафедра управління в
енергетиці, Польща

Наталія Андрєєва, професор, доктор
економічних наук, головний науковий
співробітник відділу економіко-екологічних
проблем приморських регіонів, Інститут
проблем ринку та економіко-екологічних
досліджень, Україна

Ігор Гуцал, професор, доктор економічних
наук, Тернопільський національний економічний
університет, Україна

Юрій Зайцев, професор, доктор економічних
наук, Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», Україна

Олександра Москаленко, доцент, доктор
економічних наук, Державний вищий
навчальний заклад «Київський національний
економічний університет імені Вадима
Гетьмана», Україна

Доктор Олена Пономаренко, Amway Business
Centre

Доктор Константин Дмитрусенко, Shell
Polska Sp. z o. o., аналітик фінансових операцій,
Польща

Přístup redakce

«*Evropský časopis ekonomiky a managementu*» – mezinárodní časopis věnovaný aktuálním otázkám ekonomiky a managementu.

Pro publikaci v časopisu přijímají se vysoce kvalitní články, což představují důležité inovativní, teoretické, koncepční, metodické a empirické příspěvky v příslušných oborech vědy. V časopisu se uplatňuje systém anonymního recenzování (peer-review) pro ověření vědecké kvalifikace článků.

Evropský časopis ekonomiky a managementu má velký zájem zejména o výzkumy v makroekonomických tématech, kteří mohou prokázat perspektivní způsoby rozvoje ekonomiky země a také odrážejí zkušenosti úspěšného rozvoje národního hospodářství.

Redakční kolégie:

Beata Stepen', PhD., Vedoucí business-studia pro absolventi Univerzity Vyšší Školy Ekonomické v Poznani (Polsko).

Anatolii Goncharuk, PhD., Doktor ekonomických věd, vedoucí katedry podnikové a obchodní administrativy a ekonomiky a podnikové bezpečnosti, Mezinárodní gumanitární Univerzita (Ukrajina).

Dagmar Levická, PhD., profesorkyně, Akadémie hutnictví a hornictví v Krakově, fakulta managementu, katedra správy zaměstnanců (personnel management) a Obchodního práva.

Mariuszcz Kudelko, PhD., profesor, Akadémie hutnictví a hornictví v Krakově, fakulta managementu, katedra správy zaměstnanců (personnel management) a Obchodního práva.

Natalia Ivashchuk, PhD., profesor, Akadémie hutnictví a hornictví v Krakově, fakulta managementu, katedra řízení v energetice.

Stanislav Šidlo, PhD., profesor, Akadémie hutnictví a hornictví v Krakově, fakulta managementu, katedra řízení v energetice.

Natalia Andrejeva, PhD., Doctor ekonomických věd, vedoucí výzkumník oddělení ekonomických a ekologických problémů pobřežních regionů, Ústav problémů trhu a hospodářských a ekologických studia.

Igor Gucal, PhD., Doctor ekonomických věd, profesor, vedoucí katedry Financí podniků a pojišťování Ternopilské Národní ekonomická univerzity.

Yurii Zajtsev, PhD., Doctor ekonomických věd, profesor, zástupce vedoucího katedry politické ekonomie účetních a ekonomických fakult Státní vysoké školy "Kyjivská národní ekonomická univerzita jm. Vadima Get'mana".

Oleksandra Moskalenko, PhD., Doctor ekonomických věd, profesor katedry politické ekonomie účetních a ekonomických fakult Státní vysoké školy "Kyjivská národní ekonomická univerzita jm. Vadima Get'mana".

Olena Ponomarenko, PhD., Amway Business Centre.

Konstantin Dmitrusenko, PhD., Shell Polska Sp. z o. o., analytik finančních transakcí.

Editorial Policy

The European Journal of Economics and Management is international journal dedicated to topical issues of economy and management. The journal aims at publishing of high quality articles that may bring innovative and significant theoretical, conceptual, methodological and empirical contribution to relevant scientific fields. The journal works with anonymous peer-review system that verifies scientific quality of submitted articles.

The European Journal of Economics and Management has a particular interest in macroeconomic researches that may demonstrate promising ways of national economy development, but by no means restricts its interests to these spaces, welcoming any relevant contribution from and about different parts of the World.

The European Journal of Economics and Management accepts original materials which are not under consideration elsewhere at the time of submission and does not accept already published materials.

Editorial Committee:

Beata Stepień, prof., Head of Postgraduate International Business Studies Poznan University of Economics, Poland

Anatoliy G. Goncharuk, prof., International Humanitarian University, Ukraine

Dagmara Lewicka, dr hab., honoured professor, AGH University of Science and Technology, Faculty of Management, Department of Personnel Administration and Economic Law, Poland

Mariusz Kudelko, dr hab., honoured professor, AGH University of Science and Technology, Faculty of Management, Department of Personnel Administration and Economic Law, Poland

Natalia Iwaszczuk, dr hab., professor, AGH University of Science and Technology, Faculty of Management, Head of the Department of Energy Administration, Poland

Stanisław Szydło, dr hab., professor, AGH University of Science and Technology, Faculty of Management, Department of Energy Administration, Poland

Natalya Andrieieva, dr., professor, main scientific specialist of the department of economic and ecological problems of seashores regions, Institute of market, economic and ecological studies, Ukraine

Igor Gutsal, dr., professor, Ternopol National Economic University, Ukraine

Yurii Zaitsev, dr., professor, State Higher Education Establishment “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”, Ukraine

Oleksandra Moskalenko, dr., associate professor, State Higher Education Establishment “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”, Ukraine

Dr. Olena Ponomarenko, Amway Business Centre – Europe Sp. z o.o. accountant.

Dr. Konstanyin Dmitrusenko, Shell Polska Sp. z o. o., finance operations analyst, Poland

Table of contents

Дмитришин Л., Кушнір О., КОНТЕНТ-АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ	7
Bratkova I., FACTORS THAT AFFECT THE DOMESTIC GOVERNMENT BONDS YIELD.	16
Голод А., ФАКТОРИ БЕЗПЕКИ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА	21
Бойко Ю., СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ	26
Фаріон А., ІСТОРИЧНІ РЕАЛІЇ ТА НАСЛІДКИ ПЕРЕХОДУ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	32
Dyba O., EUROPEAN BANKING UNION: EFFICIENCY AND PERSPECTIVES FOR FURTHER DEVELOPMENT	37
Засадний Б., АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ	45
Лукановська І., ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ЗМІН БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	51
Ценклер Н., СУТЬ НА НАПРЯМИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	56
Yaschenko L., Motuzka O., PROCEDURE FOR COMPUTATION AND INTERPRETATION OF BUSINESS CLIMATE INDICATOR FOR UKRAINE.	61
Сенишин О., ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПЕРЕДБАЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ПОТРЕБ	68
Bysaga K., THE INTERNAL CONTROLS IN THE UK BANKS: THE STRENGTHS SIDES AND THE MAJOR PROBLEMS THAT THEY FACED IN COMPLIANCE WITH ANTI-MONEY LAUNDERING REGIME AND POSSIBLE REFORMS THAT COULD IMPROVE THAT	72
Гончарова А., СЕКТОРАЛЬНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ	77
Волохова І., МЕТОДОЛОГІЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПО ВИДАТКАХ	84
Легкий О., QR-КОДУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ	91
Тюленєв С., МОНІТОРИНГ МІЖНАРОДНИХ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ	97
Дашевська Т., Павленко І., ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	106
Вільхова Т., Мельник Л., ФОРМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНИХ ГОСПОДАРСТВАХ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОДУКТИВНЕ Й РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ	111
Іванова Т.Л., Зубрикiна М.В., УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ТА ПРАКТИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.	117

Pashchuk L., Komendant O., USING MERCHANDISING TO MANAGE CONSUMER BEHAVIOUR GLOBALLY	124
Petrova I., Mosiychuk T., GLOBALIZATION IMPACT ON PROBLEMS OF INNOVATION AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE	130
Ustymenko M., PREREQUISITES OF INTERNATIONAL CLUSTER FORMATION IN THE SECTOR OF TELECOMMUNICATIONS, INFORMATION AND COMPUTER SERVICES OF UKRAINE	136
Зикова О., ЕКСПАНСІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЛІКВІДНОСТІ: ЗМІНА ТРЕНДІВ ДЛЯ РЕГІОНУ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ.	141
Цибуляк А., СУЧАСНІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	147
Kozlovtsseva V., BENCHMARKING TOOLS TO IMPLEMENT CONCEPT OF CLEANER PRODUCTION IN ECONOMIC ACTIVITY.	153

Дмитришин Л.,

Державний вищий навчальний заклад «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», Україна

Кушнір О.,

Державний вищий навчальний заклад «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», Україна

КОНТЕНТ-АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

Abstract. The article studies the essence of the concept of “economic capital”, the economic components of the bank’s capital are clarified, the terms: “economic”, “regulatory”, “bank capital” had been justified with the interrelation between them. A review of literature on approaches to the assessment of the economic capital is done. The definitions of various authors on the concept of “economic capital” are analyzed. The content of this concept is also analyzed and the original definition of “economic capital” is formulated. The technique of a comprehensive assessment of the economic capital of the bank is proposed on based content analysis, which is the figure was consistent assessment of the economic capital of the bank is proposed on based content analysis, which is the figure was consistent assessment of economic capital based on their weights.

Keywords: capital, the bank’s capital, economic capital, content analysis, the components of risk, extraordinary losses, expected losses, capital-at-risk.

Вступ. Прояви світової фінансової кризи та сучасні тенденції економічного розвитку України вимагають професійної уваги регулюючих та наукових інституцій до процесів капіталоутворення в банківській системі України на макроекономічному рівні. Дана позиція обґрунтовується тим, що рівень капіталізації банківської системи України залежить від вартісних та структурних характеристик капіталу, яким володіють, розпоряджаються та який використовують у своїй діяльності комерційні банки.

Аналіз останніх досліджень. Концепція економічного капіталу у науковій літературі висвітлена недостатньо. Серед зарубіжних і вітчизняних вчених, які зробили найбільший внесок у її розвиток, варто відзначити Г.П. Бортникова¹, А.А. Лобанова², С.В. Міщенко³, Л.О. Примостку⁴, А.Ю. Симановського⁵, Г. Шроека⁶ та інших.

Цілі статті. Метою даної статті є розробка науково-методичного підходу до комплексної оцінки та аналізу економічного капіталу банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімке зростання ринку банківських послуг розкриває широкий спектр можливостей банківської системи в цілому в Україні, у свою чергу власний капітал кожної окремої банківської установи відіграє роль одного з найважливіших показників стабільності та надійності банківської установи.

На сьогоднішній день актуальність цієї теми зростає і цьому сприяють такі фактори, як нестійкий характер економіки, що спонукає банки до значних ризиків, пов’язаних з прагненням мати стабільні прибутки; зростаюча конкуренція між українськими банками та банками-нерезидентами; залучення коштів зовнішніх інвесторів та інші.

¹ Бортников, Г.П. (2007). Экономический капитал как инструмент управления. *Управление в кредитной организации*, 5, 65–76.

² Лобанов, А.А., Чугунов, А.В. (2005). *Энциклопедия финансового риск-менеджмента*. Москва: Альпина Бизнес Букс.

³ Міщенко, С.В. (2008). Методологічні проблеми управління економічним капіталом банку. *Наукові праці НДФІ*, 2, 135–142.

⁴ Примостка, Л.О. (2007). *Управління банківськими ризиками*. Київ: КНЕУ.

⁵ Симановский, А.Ю. (2000). Достаточность банковского капитала: новые подходы и перспективы их реализации. *Деньги и кредит*, 6, 20–26.

⁶ Schroeck, G. (2002). *Risk management and value creation in financial institutions*. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

В системі головних економічних цінностей банків і банківської системи в цілому, що визначають потенціал і темпи їх ефективного економічного розвитку, важлива роль належить капіталу. Капітал дає можливості банку здійснювати розширення активних операцій і забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності як узагальнюючого показника стійкості та дієздатності кожного банку зокрема та банківської системи в цілому.

Виникнення та поширення терміну “капітал банку” є не лише наслідком розвитку банківської системи та економіки країни, але й досить тривалого періоду наукового пізнання самого поняття “капітал” як економічної категорії.

Капітал – одна із фундаментальних економічних категорій, сутність якої з’ясовується протягом декількох століть. Термін капітал походить від латинського “capitalis”, що означає основний, головний. Саме з його формуванням і використанням безпосередньо пов’язана фінансова діяльність суб’єктів господарювання.

Найбільш повне та широке визначення капіталу подано в “Енциклопедії банківської справи України”, де капітал розглядається з двох боків: по-перше, капітал виступає як сума грошей, коштів, сукупність ресурсів, які використовуються у підприємстві; накопичені матеріальні ресурси і цінності; по-друге, капітал трактується як економічна категорія, яка виражає історично обумовлені суспільно-виробничі відносини; як вартість, яка внаслідок використання найманої робочої сили приносить додаткову вартість і зовнішньо виступає як така, що самозростає⁷. З врахуванням вищевикладеного відзначимо: поняття “капітал” є складним і багатограним, що виявляє себе безпосередньо в сфері економічних відносин і економічної діяльності суб’єктів господарювання, виражає історично обумовлені суспільно-виробничі відносини.

В процесі обігу капітал виступає в різних формах: продуктивній, товарній, грошовій, яка розглядається як вартісна форма реального капіталу; а також функціонує в різних сферах (торговий, промисловий, позичковий та інший капітал). Однією з форм вираження загальної економічної категорії “капітал” є капітал банку або банківський капітал.

Банківський капітал – це основа основ діяльності будь-якого банку, оскільки процеси утворення капіталу й надання позик перебувають у тісному взаємозв’язку. Тому розуміння економічного змісту банківського капіталу, значення проблем, пов’язаних із його формуванням і ефективним управлінням надзвичайно важливе, особливо для українських комерційних банків.

В енциклопедії банківської справи України вказано: банківський капітал – сукупність різних видів грошових капіталів, коштів, які використовує банк у вигляді банківських ресурсів для забезпечення своєї діяльності, здійснення різноманітних банківських операцій та отримання прибутку. Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» капітал банку включає: основний та додатковий капітал⁸.

У банківській теорії і практиці поняття «регулятивний» і «економічний» капітал з недавнього часу отримали широку інтерпретацію в рамках ризик-орієнтованого підходу до управління банком і забезпечення його фінансової стійкості. Однак самі по собі дані категорії отримали розвиток ще наприкінці 80-х років минулого сторіччя в контексті розробки нових інтернаціональних правил оцінки достатності власного капіталу комерційних банків. Так, введення у банківський обіг поняття «регулятивний капітал» прийнято співвідносити з Базель I (1988). Поняття «економічний» капітал – з Базель II (2004). У банківській практиці ці поняття стали предметом пильної уваги у зв’язку з необхідністю відповідати сучасним вимогам Базельського комітету з банківського нагляду.

Слід зауважити, що економічний зміст зазначених категорій при цьому трактується далеко не однозначно. З одного боку, це пояснюється в певному сенсі недостатньою адаптивністю нових інструментів в руках регулятора – НБУ. З іншого – традиційною потребою дослідників і практиків висловити власне розуміння сутності нових процесів і явищ, часто на шкоду їх ефективному впровадженню в практику як єдиного стандартизованого підходу.

Так, цілком традиційним на сьогодні в банківській теорії і практиці є розкриття суті поняття економічного капіталу як капіталу, необхідного для адекватного покриття ризиків, прийнятих конкретним банком. Регулятивний капітал – це інструмент регулювання діяльності банку (структури капіталу, співвідношення активів, пасивів і ризиків).

⁷ Стельмах, В.С. (2001). *Енциклопедія банківської справи України*. Київ: Молодь, Ін Юре.

⁸ Закон України «Про банки і банківську діяльність» (прийнятий 07.12.2000 року № 2121-III). <<http://zakon.rada.gov.ua>> (2015, жовтень, 30)

На перший погляд, дані поняття вільні від суб'єктивних оцінок, тим більше що їх кількісні параметри цілком конкретно визначені. Проте все не так просто. Як правомірно підмічено в економічній літературі, «дефініція повинна виключати будь-яку двозначність, роблячи ясным і достовірним його тлумачення та, відповідно, використання в економічній теорії і практичній діяльності ... не містити суперечливих суджень»⁹. У банківській практиці, зокрема, має місце зміщення понять «економічний» і «регулятивний» капітал, оскільки і той, і інший функціонально тотожні – обидва призначені для покриття ризиків. Проте більш глибоке розуміння економічної сутності кожного з розглянутих понять дає можливість чіткого розмежування їх функцій як інструментів регулювання банківських ризиків і визначення ступеня їх участі у забезпеченні фінансової стійкості банку (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінності в методах вимірювання ризику шляхом оцінки вимог до регулятивного та економічного капіталу

Показник	Вимоги до регулятивного капіталу		Вимоги до економічного капіталу	
Склад ризиків	Включає тільки основні ризики: кредитний, ринковий, операційний		На розсуд банку. Може включати всі ризики банку, основні ризики або окремі ризики	
Метод вимірювання ризику	Кредитний ризик	Стандартизований підхід і спрощений стандартизований підхід – повністю задаються регулятором	Розробляється банком повністю самостійно	
		Просунуті підходи: фундаментальний підхід і вдосконалений підхід – окремі параметри ризику позичальників і портфелів однорідних позичок оцінюються за моделями банків. Формула розрахунку неочікуваних втрат задається регулятором		
	Ринковий ризик	Стандартизований підхід – повністю задається регулятором		Розробляється банком повністю самостійно
		Просунутий підхід – величина ризику по окремим інструментам за методом Value-at-Risk розраховується банками самостійно. Формула розрахунку неочікуваних втрат задається регулятором		
	Операційний ризик	Підхід базового індикатора і стандартизований підхід – повністю задаються регулятором		Розробляється банком повністю самостійно
		Просунуті підходи – розробляються банком повністю самостійно		
Чутливість до рівня ризику	Низька – у стандартизованих підходах, більш висока – у просунутих підходах		Висока (залежить від методу оцінки і правильності його застосування)	

Таким чином, економічний капітал, на відміну від регулятивного, охоплює більш широку сферу ризиків, у тому числі ті, які мають суттєвий вплив, але не є включеними в регулятивний капітал.

На практиці багато дослідників при розрахунку економічного капіталу користуються також поняттями «непередбачені» та «очікувані втрати». Очікувані втрати якраз і враховує регулятивний капітал, а от непередбачені враховуються при розрахунку економічного капіталу.

В залежності від напрямку дослідження поняття «економічний капітал» має багатоаспектне вираження. Тому для його уточнення варто провести контент-аналіз.

⁹ Карпунин, В.И., Новашина, Т.С., Сироткин, А.С. (2014). Дефиниции в экономической теории и практике: финансовый механизм. *Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова*, 39 (75), 19.

Контент-аналіз – це дослідницька техніка для об'єктивного, системного й кількісного опису наявного змісту комунікації, що відповідає цілям дослідження. Використовуючи дану методiku, визначимо сутність поняття «економічний капітал».

В кінці ХХ ст. для визначення прибутковості діяльності, прийняття стратегічних рішень щодо ризиковості здійснюваних операцій світові іноземні банки почали використовувати поняття економічного капіталу. На тактичному рівні цей показник застосовувався для оцінки прибутковості клієнтів та встановлення ціни на конкретний банківський продукт.

Л.О. Примостка визначає, що економічний капітал – це власні кошти банку, достатні для покриття потенційних збитків за заданого рівня толерантності до ризику для конкретного часового горизонту. Іншими словами, економічний капітал відображає можливості покриття потенційних від'ємних грошових потоків та зниження вартості активів чи зростання вартості пасивів. Досить спрощеним є розуміння економічного капіталу як простого перевищення ринкової вартості активів над справедливою вартістю пасивів в такому розмірі, щоб забезпечувати платоспроможність банку та його здатність до виконання зобов'язань. Основне призначення економічного капіталу полягає у тому, щоб покрити капіталом потенційні збитки банку^{10,11}.

Використання показника економічного капіталу вважається ознакою високої культури менеджменту банку, яку враховують рейтингові агентства при присвоєнні рейтингу. Рейтингові агентства вивчають модель капіталу з урахуванням ризиків та ефективність управління ними.

Економічний капітал – це показник для вимірювання ризику, що враховує неочікувані втрати або зменшення вартості чи прибутку від певного портфеля чи окремого виду бізнесу. Показник економічного капіталу охоплює всі неочікувані збитки та дає змогу за єдиним вимірюванням оцінювати всі ризики банку¹².

Базельський комітет сформулював вимоги до капіталу, максимально чуттєві до факторів ризику, визначення яких поклав безпосередньо на банки. «Суттєвим нововведенням Угоди є більш активне використання внутрішньобанківських оцінок ризиків в якості передумов розрахунку капіталу»¹³. Самого визначення поняття економічного капіталу Базель II не надав, але він створив передумови для його введення та застосування в банківській діяльності.

Американська федеральна корпорація із страхування депозитів визначає економічний капітал як «оцінку ризику, можливу втрату капіталу. Економічний капітал базується на прогностичній оцінці потенційних втрат, а тому більше на потенційному зниженні адекватності капіталу, ніж на традиційному розрахунку»¹⁴.

У вітчизняному законодавстві Національний банк України розрізняє два поняття: економічний капітал та капітал під ризиком.

З одного боку, національний регулятор ототожнює ці поняття і трактує як капітал, необхідний для покриття неочікуваних втрат унаслідок сукупних ризиків, притаманних банку або відповідному об'єкту управління¹⁵. А з іншого боку, НБУ визначає, що капітал під ризиком – метод кількісної оцінки ризику, який полягає у віднайденні величини (економічного капіталу), що постійно перебуває під ризиком і відтак може бути втрачена навіть під час звичайної діяльності. Математично капітал під ризиком визначається як добуток величини позиції, що наражає банк на ризик; волатильності об'єкта, який утворює позицію; фактора довірчого інтервалу; тривалості позиції¹⁶.

Світові фінансові корпорації трактують економічний капітал як обсяг ресурсів, що необхідний для створення надійного захисту від різного роду ризиків, на які наражаються фінансові установи.

¹⁰ Міщенко, В. (2008). Особливості визначення та управління регулятивним капіталом. *Вісник Національного банку України*, 3, 2–7.

¹¹ Міщенко, С. (2008). Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку. *Вісник Національного банку України*, 1, 58–64.

¹² Лісна, Р.П., Золоторьова, М.І. (2013). Визначення поняття «економічний капітал». *Кримський економічний вісник*, 3 (04), 82–83.

¹³ Кротюк, В., Міщенко, В. (2005). Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах. *Банківська справа*, 4, 3–9.

¹⁴ *Компанія KPMG: Економічний капітал*. <http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/ras/6.71_r.pdf> (2015, жовтень, 30).

¹⁵ *Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України*. (затверджено 06.09.2007, № 324) <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0324500-07>> (2015, жовтень, 30).

¹⁶ *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України*. (затверджено 02.08.2004 № 361) <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>> (2015, жовтень, 30).

Компанія «KPMG», яка займається наданням консультацій у сфері здійснення фінансових послуг, під економічним капіталом розуміє інструмент, який являє собою найдовершеніший на сьогодні метод для вимірювання ризиків фінансових організацій та прийняття на основі реалізованого методу відповідних управлінських рішень.

Цей показник можна розглядати як індикатор, що обмежує розмір можливих втрат фінансової установи, які не перевищують попередньо встановлений бар'єр платоспроможності впродовж певного часового проміжку (як правило, один рік)¹⁷.

Економічний капітал банку – це фінансова категорія, яка відображає ступінь ризиковості цього типу фінансової установи, характеризує взаємовідносини між банком та його контрагентами стосовно визначення потреби у формуванні грошових ресурсів на покриття непередбачуваних збитків, забезпечує високий рівень надійності і стабільності під час здійснення банківської діяльності, а також свідчить про ефективність реалізації процесу управління банківськими ризиками.

Найбільш поширені визначення поняття «економічний капітал» наведено в табл. 2.

З наведених визначень поняття «економічний капітал» у відповідності до алгоритму контент-аналізу відберемо найбільш вживані його компоненти (табл. 3).

Як видно з табл. 3, поняття «економічний капітал» складається з 11 компонент:

$$EK = (7A_1, 5A_4, 4A_6, 3A_3, 3A_5, 2A_2, 2A_7, 2A_9, 2A_{10}, A_8, A_{11}).$$

З огляду на неоднозначність компонентного наповнення поняття «економічний капітал», в табл. 4 представлено визначення сутності основних складових.

Таким чином, модель поняття «економічний капітал» складається з 9 основних компонент:

$$EK = (7A_1, 5A_4, 4A_6, 3A_3, 3A_5, 2A_2, 2A_7, 2A_9, 2A_{10}).$$

На їх основі визначено сутність дефініції «економічний капітал» як розрахунок величини капіталу, необхідного для покриття ризиків та суми капіталу, необхідної для покриття, як очікуваних, так і неочікуваних втрат і мінімізації потенційних збитків банку.

Висновки. Розглянувши сутність економічного капіталу банку, можемо констатувати, що даний показник відіграє роль індикатора надійної та стабільної роботи банківських установ, дає можливість здійснення кількісного вимірювання ризиків, які визнає банк, відображаючи при цьому ступінь ризиковості здійснюваної ним діяльності.

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «економічний капітал», надане різними авторами

Автор	Визначення поняття
Л.О. Примостка	Визначає економічний капітал як власні кошти банку, достатні для покриття потенційних збитків за заданого рівня толерантності до ризику для конкретного часового горизонту.
Національний банк України	Економічний капітал (капітал під ризиком) метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини (економічного капіталу), яка постійно перебуває під ризиком і відтак може бути втрачена навіть під час звичайної діяльності.
А.А. Лобанов	Економічний капітал – покриває втрати, пов'язані з безперервним функціонуванням банку, – це розмір власних ресурсів банку, що є необхідним для отримання доходів від поточної діяльності та може бути втрачений у результаті зупинки банку і виходу з ринку як неявних витрат.
Р. Л. Бернс	Економічний капітал – це абсолютна сума капіталу, необхідна для адекватної підтримки прийнятих конкретних ризиків.

¹⁷ Примостка, Л.О., Лисенок, О.В., Чуб. О.О. (2008). *Банківські ризики: теорія та практика управління*. Київ: КНЕУ.

О. Судакова, Дж. Бок (Bock J. T.), В. Козуніна	Економічний капітал використовується, насамперед, на фінансування очікуваних та неочікуваних втрат внаслідок настання ризиків. При цьому вони виходять з того, що дійсно економічний капітал направлений на покриття банківських ризиків (в більшій чи меншій мірі), враховуючи як очікуваний так і неочікуваний характер їх настання.
Акціонерне товариство «Deloitte» (консалтингова компанія у сфері фінансового ризик – менеджменту)	Визначає економічний капітал як міру ризику, яка розглядає рівень непередбачених втрат, які може понести фінансова організація впродовж певного часового проміжку. Непередбачувані витрати є потенційними втратами банку за довірчого інтервалу у 99,99 %, що перевищує найбільш прогнозований рівень очікуваних втрат.
Компанія «KPMG», яка займається наданням консультацій у сфері здійснення фінансових послуг	Під економічним капіталом розуміє інструмент, який являє собою найдосконаліший на сьогодні метод для вимірювання ризиків фінансових організацій та прийняття на основі реалізованого методу відповідних управлінських рішень. Економічний капітал – це той обсяг ресурсів, який необхідний для створення надійного захисту від різного роду ризиків, на які наражаються фінансові установи.
П. М. Сениш	Економічний капітал – це капітал, необхідний для покриття неочікуваних втрат унаслідок сукупних ризиків, притаманних банку або відповідному об'єкту управління.
Н.П. Погореленко	Виділяє два підходи до розуміння економічного капіталу: 1. через суму капіталів (банківських ресурсів у матеріально-речовій формі, у формі нематеріальних та фінансових активів), виражених в грошовій формі, необхідних для покриття певної сукупності конкретних ризиків та з метою отримання прибутку; 2. базується на визначенні економічного капіталу банку, як найнадійнішої та найстійкішої компоненти регулятивного капіталу, здатної покрити певну сукупність ризиків та результат їх комплексної взаємодії.
П.І. Тораваль	Економічний капітал як інструмент внутрішнього управління, що здатний забезпечити достатній рівень прибутку для акціонерів та і оптимальне розміщення капіталу у різних сферах бізнесу.
А.І. Грищенко	Економічний капітал, або капітал під ризиком розглядає, як мінімально необхідну суму капіталу, що має бути інвестована для збереження вартості активів банку від знецінення, тобто для забезпечення фінансування цих активів, абсолютно вільних від ризику.
Американська федеральна корпорація із страхування депозитів	Визначає економічний капітал як «оцінку ризику, можливу втрату капіталу. Економічний капітал базується на прогнозній оцінці потенційних втрат, а тому більше на потенційному зниженні адекватності капіталу, ніж на традиційному розрахунку».
С. В. Міщенко	Економічний капітал можна розглядати як певний захист банку від майбутніх втрат, спричинених ризиками на певному, заздалегідь визначеному довірчому інтервалі. При цьому очікувані збитки слід визначати як прогнозований середній розмір втрат банку за певний проміжок часу.
Ст. Фрост	Економічний капітал – це капітал, який акціонери надали для ведення бізнесу, що визначається як різниця між ризиковим капіталом та неамортизованим гудвілом.

Таблиця 3

Компонентний склад поняття «економічний капітал»

Складові Автор	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11
	Ризик / оцінка ризику	Покриття збитків	Потенційні збитки / втрати	Сума / величина капіталу	Очікувані / неочікувані втрати	Покриття ризиків	Ризиковий капітал / капітал під ризиком	Непередбачувані втрати	Часовий проміжок / горизонт	Обсяг ресурсів / власних ресурсів	Компонента регулятивного капіталу
НБУ	+			+							
Л.О. Примостка	+	+	+						+		
А.А. Лобанов										+	
Р.Л. Бернс	+			+							
О. Судакова, Дж. Бок, В. Козуніна	+				+	+					
П.М. Сениц		+			+						
Н.П. Погореленко				+		+					+
П.І. Тораваль				+		+					
А.І. Грищенко							+				
С.В. Міщенко				+		+					
Ст. Фрост							+				
АТ «Deloitte»	+		+		+			+	+		
Компанія KPMG	+									+	
Американська федеральна корпорація із страхування депозитів	+		+								
Всього	7	2	3	5	3	4	2	1	2	2	1

Визначення сутності основних компонент поняття «економічний капітал»

№ компоненти	Компонента	Визначення поняття
A1	Ризик / оцінка ризику	Ризик (з точки зору Національного банку) – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал або надходження банку. Ризик в основному оцінюють ймовірнісною характеристикою (безрозмірною величиною від 0 до 1), але можуть використовувати і частоту реалізації ризику ¹⁸ .
A2	Покриття збитків	Збитки (англ. losses) – перевищення витрат над доходами (прибутками) госпрозрахункових підприємств, об'єднань чи організацій ¹⁹ .
A3	Потенційні збитки / втрати	Втрати (англ. losses) – частина виробничих ресурсів робоча сила, предмети праці, витрачена без отримання готової продукції (послуг), перевитрачена порівняно з раціональними питомими витратами або взагалі невикористана.
A4	Сума / величина капіталу	Величина капіталу визначає обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та ряд інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку.
A7	Ризиковий капітал / капітал під ризиком	Капітал під ризиком (capital at risk) – метод кількісної оцінки ризику, який полягає у віднайденні величини (економічного капіталу), що постійно перебуває під ризиком і відтак може бути втрачена навіть під час звичайної діяльності. Математично капітал під ризиком обчислюється як добуток величини позиції, що наражає банк на ризик; волатильності об'єкта, який утворює позицію; фактора довірчого інтервалу; тривалості позиції.
A9	Часовий проміжок / горизонт	Горизонт – термін, на який розробляються передусім довготермінові плани і прогнози.
A11	Компонента регулятивного капіталу	Регулятивний капітал (regulatory capital) – один із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе у процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільності банківської діяльності.

¹⁸ Національний банк України <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id=124733> (2015, жовтень, 30).

¹⁹ Завадський, Й.С., Осовська, Т.В., Юшкевич, О.О. (2006). Економічний словник. Київ: Кондор.

References

1. Bortnykov, Gh.P. (2007). Ekonomycheskyj kapytal kak ynstrument upravlenyja. *Upravlenye v kredytnoj orghanyzacyy*, 5, 65–76.
2. Karpunyn, V.Y., Novashyna, T.S., Syrotkyn, A.S. (2014). Defynycyy v ekonomycheskoj teoryy y praktyke: fynansovyj mekhanyzm. *Vestnyk Rossyjskogho ekonomycheskogho unyversyteta ymeny Gh.V. Plekhanova*, 39 (75), 19.
3. Kompanyja KPMG: *Ekonomycheskyj kapytal*. <http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/ras/6.71_r.pdf> (2015, zhovten, 30).
4. Krotjuk, V., Mishhenko, V. (2005). Evoljucija pidkhodiv do ocinky kapitalu v Bazeljsjkykh ughodakh. *Bankivjska sprava*, 4, 3–9.
5. Lisna, R.P., Zolotorjova, M.I. (2013). Vyznachennja ponjattja «ekonomichnyj kapital». *Krymsjkyj ekonomichnyj visnyk*, 3 (04), 82-83.
6. Lobanov, A.A., Chughunov, A.V. (2005). *Encyklopedyja fynansovogho rysk-menedzhmenta*. Moskva: Aljpyna Byznes Buks.
7. *Metodychni rekomendaciji shhodo orghanizaciji procesu formuvannja upravlinsjkoji zvitnosti v bankakh Ukrainy*. (Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy). *Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0324500-07>> (2015, zhovten, 30).
8. *Metodychni rekomendaciji shhodo orghanizaciji ta funkcionuvannja system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy* (Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy). *Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>> (2015, zhovten, 30).
9. Mishhenko, S. (2008). Sutnistj ekonomichnogho kapitalu ta jogho rolj u zabezpechenni finansovoji stijkosti banku. *Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrainy*, 1, 58–64.
10. Mishhenko, S.V. (2008). Metodologichni problemy upravlinnja ekonomichnym kapitalom banku. *Naukovi praci NDFI*, 2, 135–142.
11. Mishhenko, V.(2008). Osoblyvosti vyznachennja ta upravlinnja reghuljatyvnym kapitalom. *Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrainy*, 3, 2–7.
12. Nacionaljnyj bank Ukrainy. *Ofitsiinyi sain Natsionalnoho banku Ukrainy*. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id=124733> (2015, zhovten, 30).
13. Prymostka, L.O. (2007). *Upravlinnja bankivsjkymy ryzykamy*. Kyjiv: KNEU.
14. Prymostka, L.O., Lysenok, O.V., Chub. O.O. (2008). *Bankivjski ryzyky: teorija ta praktyka upravlinnja*. Kyjiv: KNEU.
15. Schroeck, G. (2002). *Risk management and value creation in financial institutions*. New Jersey : John Wiley & Sons Inc.
16. Steljmakh, V.S. (2001). *Encyklopedija bankivsjkoji spravy Ukrainy*. Kyjiv: Molodj, In Jure.
17. Symanovskij, A.Ju. (2000). Dostatochnostj bankovskogho kapytala: novye podkhody y perspektyvy ykh realizacyy. *Denjghy y kredyt*, 6, 20–26.
18. *Zakon pro banky i bankivsjku dijajnistj* (Verkhovna Rada Ukrainy). *Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon.rada.gov.ua>> (2015, zhovten, 30)
19. Zavadsjkyj, J.S., Osovsjka, T.V., Jushkevych, O.O. (2006). *Ekonomichnyj slovnyk*. Kyjiv: Kondor.

Bratkova I., *Academy of financial management of Kyiv, Ukraine*

FACTORS THAT AFFECT THE DOMESTIC GOVERNMENT BONDS YIELD

Abstract. Issuance of government securities in the domestic market is the most effective way of funding public needs. Historically, governments to meet their needs for financial resources committed borrowing in central banks through direct loans or through the issuance of special securities. However, many developing countries rely heavily to finance their deficit through getting foreign aid and soft loans from foreign states and international organizations. However, there is limited availability of official flows in each country.

So, it is very important how much government must pay for its obligations and what factors affect the price of attracting additional financial resources through issuance government securities.

Keywords: State budget deficit, public debt, government securities, government bonds yield, yield curve, factors affecting the yield.

Introduction. Governments must provide short- and long-term financing needs arising from gaps in the terms and amounts of revenues and expenses. In particular, these gaps occur when government spending exceeds its revenues during the period. In such situations, government securities are steady source of funding state needs. They allow making a voluntary transfer of excess savings from the public to the government, and their subsequent servicing and repayment. In terms of volume of resources involved and the consequences for social welfare, this exchange acts is very important financial transaction in the economy.

An important indicator of the efficiency of the government securities market is yield, which reflects on the one hand cash income earned from investing in financial assets, and on the other – the cost of financing government spending.

The expected income from the ownership of government bonds as debt security is calculated based on coupon payments, nominal value and time period to maturity. The yield of T-bills is, on the one hand, the price of funding for the government, on the other – determines the attractiveness of the instrument in the financial market.

Of course, the key stakeholders that determine the yield of government bonds are direct counterparties: the seller and the buyer. On the supply side the issue of determining the purchase price of T-bills auctions and the size of the coupon payment are regulated by the Cabinet of Ministers of Ukraine Resolution “About issues of T-bills» №80 from 31.01.2001.

Results and Findings. An important issue is also features of establishment a yield level while placing government bonds. According to current legislation there are distinguished auction sale of bonds and selling bonds at a fixed rate of return.

The auction sale of bonds is based on competitive and noncompetitive requests that met the following general rules¹:

Competitive requests (requests with the definition of the amount of bonds and the yield level of their purchase) are met only according to their yield level if it does not exceed the maximum level of bonds yield;

– If there are competitive requests, with a yield level which does not exceed the limit of bond yield, noncompetitive requests (requests with the definition of the amount of bonds in which the rate of return of their purchase is not indicated) are met at the average level of bonds yield;

– If there are no competitive requests, then noncompetitive requests are satisfied by the level of the marginal bonds yield.

– If during the auction sale of bonds participants have submitted only non-competitive bids, the marginal rate of return can't vary by more than 10% compared to the bond yield level, which is established during the last bonds placement, which in terms issuance and volume of owners' rights are similar to placed bonds.

Sale of bonds at a fixed rate of return is produced exclusively with the participation of non-competitive

¹ *Постанова про випуски облігацій внутрішніх державних позик (Кабінет міністрів України). Офіційний сайт Верховної Ради України.* <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-2001-п> (2015, вересень 21).

requests, which are satisfied by the level of the marginal bonds yield. If the total number of purchased bonds contained in the non-competitive requests exceeds the limit on the amount of placing of bonds, then noncompetitive requests are satisfied in proportion to the number of bonds indicated in these requests.

The final indicator of instruments value of state loans is the weighted average yield of government bonds, which shows bonds yield, calculated as a weighted average based on the yield bonds levels and the number of their purchase on competitive requests that are accepted.

It should be noted that the average yield of government bonds is calculated as the total of the market, and depending on the maturity of the loan instruments (table 1).

Table 1 shows that the average yield on government bonds is quite changed during the study period. There was no clear trend of increase or decrease in bonds yield. Thus, in 2007 and the results in 2011 there was a fall of return for all types of bonds, while in 2009 and 2012-2014 was observed fairly significant increase in yield of government bonds.

Table 1

The weighted average yield on government bonds in the 2007-2014²

average yield, %	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
from the primary placement	6,71	11,86	12,21	10,39	9,17	12,94	13,13	13,44
on attracted funds to the budget, including	6,71	14,85	20,07	12,69	8,92	13,56	12,96	15,24
up to 1 year	-	14,32	19,76	11,39	7,93	13,55	7,02	13,11
up to 2 year	7,00	15,16	24,59	12,48	9,17	14,96	-	17,11
up to 3 year	6,56	14,93	21,43	17,44	9,77	9,56	9,32	15,93
up to 4 year	6,40	-	-	12,52	-	-	12,10	-
up to 5 year	6,31	15,60	15,60	14,60	8,75	14,29	14,26	15,50
over 5 year	-	-	15,60	-	9,30	14,22	14,19	15,50

Source: prepared by the author based on statistical information of National Bank of Ukraine

Domestic government bonds also have some maximum level of return, i.e. a bonds yield, which is determined by the Ministry of Finance of Ukraine, above which competitive requests submitted by participants of bonds placing are not satisfied.

Investors that form the demand for government bonds, also have an impact on the loan instruments yield. Therefore, it should be noted that the rate of return on government securities depends on the tactics chosen by the investor. If you select passive tactic bought bonds are stored to maturity, and then can be reinvested. Active tactic involves the purchase of loan instruments in the primary market and then selling on the secondary market.

However, both sides of the process of pricing in the government bonds market in their activities take into account general economic factors which affect the final yield. The risk depends on the maturity of government bonds – or rather – on the term to maturity.

An important factor in determining the return of government bonds is to build a yield curve of domestic government bonds. It reflects the relationship between the level of borrowings return and the maturity. This dependence is this: the smaller the term to maturity, the lower the rate of return on government bonds, and conversely, the longer the term to maturity, the higher the rate of return³.

² Бюлетні Національного Банку України (електронне видання) за 2007-2014 рр. Щомісячне аналітично-статистичне видання НБУ. Офіційний сайт Національний банк України. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897 (2015, жовтень, 3).

³ Леонов, С.В. (2012) *Крива дохідності як індикатор ризику дефолту емітентів облигацій*, Бізнес Інформ, 8, 167-169.

In an unstable economic situation temporal structure of interest rates allows to relate expectations of investors about securities with different maturities. The importance of this challenge is that what information is available about particular type of government bonds. Based on these aspects, there are three main graphs or three standard forms of the yield curve⁴ (Figure 1):

– positive slope or increasing curve (Figure A). This situation is characterized by the fact that investors expect rising interest rates (expectations hypothesis). With weak growth of the curve it is expected lower interest rates. With strong slope probably market expects rising of interest rates in the future. This curve is observed in normal economic situation. The possible losses of investors in an uncertain future with increasing of interest rates require appropriate risk premium;

– negative slope or decreasing curve (Figure B). The market expects further significant drop in rates. In conditions of high inflation the bonds yield is falling (money demand far exceeds supply, the price of bonds increases);

– constant (horizontal) yield curve (Figure C) is observed only when the yield does not change depending on the term to maturity.

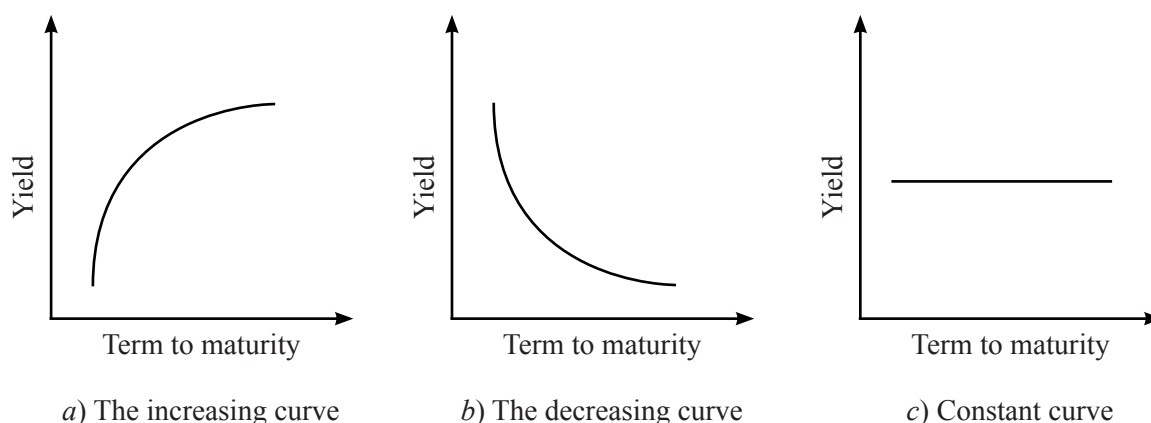


Figure 1. Standard views of different debt securities yield curves

According to these provisions one of Ukrainian stock exchange published yield curve of 18 January 2011 for bonds with a term to maturity of 9, 86, 191, 226, 254, 401, 450, 604 days (Figure 2).

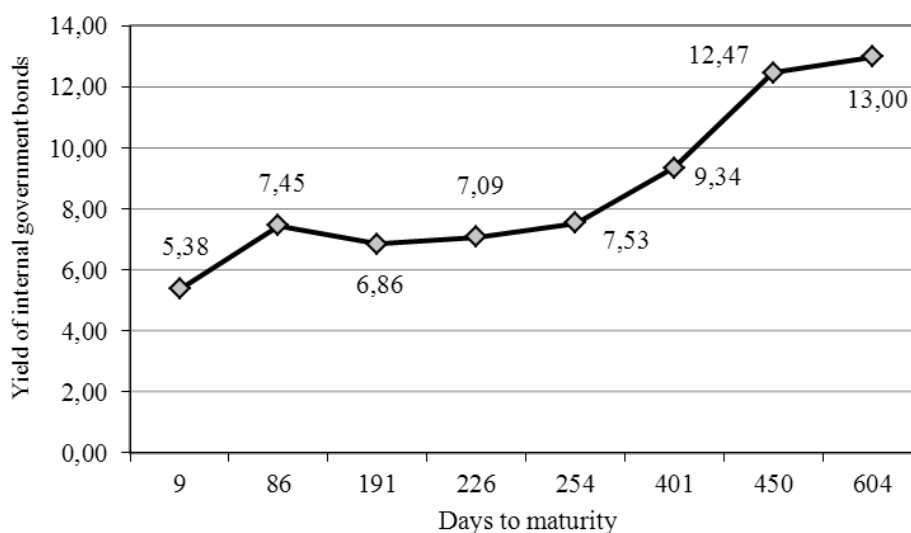


Figure 2. Yield curve of T-bills of January 18, 2011

Source: Compiled by the author based on Official site of PFTS Stock Exchange⁵

⁴ Шарп, У, Александер, Г., Бэйли, Дж. (2001) *Инвестиции*. – М.: Инфра-М, – 1028.

⁵ Офіційний сайт Фондової біржі «ПФТС». <http://www.pfts.com> (2015, жовтень, 5).

Considering the yield curve it can be traced a direct relationship: the bonds with a term to maturity of 9 days have 5.38% rate of return and the bonds to maturity which remaining 450 days – 12.47%. Also, evaluating yield curve in terms of theoretical yield curves for government bonds it to a greater extent reflects the positive slope.

There are several factors that in any way affect the formation of government securities yield (Table 2). In particular they include economic growth, the participation of foreign capital, liquidity effect (have the opposite effect on the government debt instruments yield); the fiscal position, the growth of public debt, inflation expectations, exchange rate risk (have a direct impact on the value of government bonds) and so on.

Table 2

Factors affecting the yield of government securities

Factor	Indicator	The nature of the impact	A possible impact on the T-bills yield
Economic growth	GDP growth rate	The impact of the general economic situation in separate country markets	Opposite effect
Fiscal position	The state budget deficit	High deficit entails greater need for additional financial resources	Direct effect
The growth of public debt	Percentage increase in public debt	Market participants estimate the possibility of increasing the risk of inability of the state to repay its obligations	Direct effect
The participation of foreign capital	The share of government bonds purchased by non-residents	The presence of foreign investors in government securities market has a positive effect on its liquidity	Opposite effect
Inflation expectations	Rate of inflation	Investors want to receive compensation for the depreciation of their assets	Direct effect
Currency risk	Changing the exchange rate of national currency	The growth of currency risk is a signal for investors to minimize their losses	Direct effect
The yield of alternative investments	The rate on deposits	Is an indicator of alternative investments in another market	Direct effect
The effect of liquidity	The growth of money supply	The increase in the money supply leads to an increase in demand for financial assets and vice versa	Short term period–opposite effect
The effect of monetary policy	Refinancing rate	Rising the refinancing rate entails proportional increase of government bond yield	Direct effect
Political and information risks	Political events and information	The impact on the yield due to the strengthening or weakening of these risks	Strengthening – direct effect, Weakening – opposite effect

Source: Compiled by the author based on⁶

For example, the growth needs of the state in raising additional funds, which usually is associated with an increase in the budget deficit and lead to increase the amount of government bonds in circulation (correspondingly increase public debt) is one of the main indicators of the impact of increasing the interest rates in the country. On the other hand, changing the size of the public debt is crucial to assess the ability of the state to pay for commitments. The increase in the debt burden leads to higher credit risk for investors in government securities and affects the level of interest rates on government bonds.

⁶ Радионова, А.В., Аршавский, А.Ю. (2012) Эмпирический анализ формирования доходности на российском рынке государственных ценных бумаг. *Экономический журнал ВШЭ*, 3, 285-317.

Conclusions. In theory, the main channel by which large budget deficit and considerable public debt affecting the long-term interest rates is the national savings channel. In the standard neoclassical model the budget deficit (in other specified conditions) causes a decrease in domestic savings and rising aggregate demand. In this situation arises excess supply of government securities, which leads to the increase in interest rates⁷.

Examining factors of influence on government bonds yields it should be considered the growing role of foreign savings in the form of investments in government securities in an open economy. Thus, for developing countries, participation of foreign capital in buying domestic government debt instruments can be an important source of financing the budget deficit. This factor has the reverse effect on the yield of government bonds – with increasing part of bonds purchased by non-residents the yield decreases. Therefore, it is necessary to examine the growth of foreign capital participation as one of the promising ways to reduce the cost of attracting additional financial resources to the state budget.

The attractiveness of alternative investments, both domestic and foreign, also affects the demand for government bonds and, consequently, their yield. Demand for government securities reduced if other options for investment are more favorable or attractive to investment. Accordingly, in this situation, the government securities yield will increase.

References

1. Bogdan, T. (2012) Vznachal'ni faktori vplivu na riven' vidstokovih stavok za OVDP ta ekonometrichni modeli vidstokovih stavok. *Visnik NBU*, Vol. 11, 18.
2. *Byuletني Nacional'nogo Banku Ukraini (elektronne vidannya) za 2007-2014rr.* Shchomisiachne analitychno-statystychno vydannia NBU. *Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy* <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897>. (2015, zhovten, 3).
3. Leonov, S.V. (2012) Kriva dohodnosti yak indikator riziku defoltu emitentiv obligacij. *BiznesInform*. Vol. 8, 168.
4. *Oficijnij sayt Fondovoї birzhi «PFTS»*. <<http://www.pfts.com>>. (2015, zhovten, 5).
5. *Postanova pro vipuski obligacij vnutrishnih derzhavnih pozik* (Kabinet Ministriv Ukraini). *Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-2001-p0>>. (2015, veresen, 21).
6. Radionova, A.V., Arshavs'kij A.U. (2012) Empiricheskij analiz formirovaniya dohodnosti na rossijskom rynke gosudarstvennyh cennyh bumag. *Ekonomicheskij zhurnal VSE*. Vol. 3, 291-293.
7. Sharp, U., Aleksander, G., Behjli, Dzh. (2001) *Investicii*. M.: Ynfra-M.

⁷ Богдан, Т. (2012) *Визначальні фактори впливу на рівень відсоткових ставок за ОВДП та економетричні моделі відсоткових ставок*. Вісник НБУ, 11, 17-25.

**Голод А., кандидат географічних наук,
Черкаський державний технологічний університет, Україна**

ФАКТОРИ БЕЗПЕКИ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

Abstract. The paper deals with the essence and structure of factors of safety and security of tourism in a region. Question of classification of such factors is considered. Key features of safety and security of tourism factors classification in a region are defined as their content and territorial coverage. Author's definitions of threats, challenges and security regulators of tourism are formulated. It is determined that central in the concept of factors of security of tourism in a region should be its applied component, which includes counteract threats, respond to challenges and regulate the functioning of regional tourism system. Correlation between these components is illustrated by the scheme. Selection of regional tourism system as an object of influence of factors of safety and security of tourism is grounded.

Keywords: factors, safety and security of tourism, classification, structure, threat, challenge, regulator, region.

Постановка проблеми. У сучасних умовах поряд із інтенсивним розвитком і територіальною експансією туристичної діяльності, щораз актуальнішими стають проблеми безпеки туризму – соціально-економічні, політико-правові, екологічні, культурні та ін. Особливо чітко суперечності розвитку сучасного туризму виявляються на регіональному рівні, насамперед, у великих туристичних центрах та прикордонних територіях. Стає очевидним, що інтенсивний розвиток туристичного бізнесу без урахування регіональних особливостей соціально-економічного розвитку, може спричинити також і деструктивні наслідки для економіки та соціальної сфери регіону. У зв'язку із цим усе більш актуальними стають дослідження факторів та передумов гарантування безпеки туризму на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що питанням факторів різних складових безпеки держави та її регіонів присвячені праці багатьох українських та зарубіжних науковців, проблематика безпеки туризму у цьому контексті висвітлена недостатньо. Зокрема, різні аспекти концепції факторів безпеки туризму розглянуті у роботах таких вчених як К. Зімані та І. Коварі¹, Й. Мансфелд та А. Пізам², С. Мічурін³ та ін.

Автори наголошують на важливості дослідження чинників безпеки туризму на різних територіальних рівнях, пропонують нові підходи до їх класифікації та аналізу. Водночас, як в українській, так і в зарубіжній науці бракує узагальненого комплексного підходу до трактування та структуризації факторів безпеки туризму на регіональному рівні.

Мета статті. Із урахуванням цього, саме обґрунтування ключових положень концепції факторів безпеки туризму у регіоні є основною метою нашого дослідження.

Основний матеріал. Безпека туризму в сучасних умовах має системоформуючий характер у туристичній діяльності, адже може розглядатися як головна споживча властивість, якою об'єктивно і реально повинна володіти туристична послуга, у той час як інші споживчі її властивості можуть реалізуватися повною мірою тільки у випадку, якщо безпека туризму буде гарантована⁴. Як наголошують А. Коварі та І. Зімані (2011), у найближчому майбутньому питання безпеки туризму очевидно посяде

¹ Kovari, I., Zimanyi, K. (2011). Safety and Security in the Age of Global Tourism. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*, 3-4, Vol. 5, 59-61.

² Mansfeld, Y., Pizam, A. (2005). *Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice*. Routledge.

³ Мічурин, С.Б. (2012). *Безопасность в туризме: методологический и пространственный аспекты*. Пермь.

⁴ Корж, Н.В., Заноско, О.В. (2011). Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової стійкого розвитку туризму в Україні. *Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання*, 2. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11knvtvy.pdf> (2015, вересень, 10).

належне місце у маркетингових стратегіях туристичних підприємств, більше того, стане одним із важливих факторів конкурентної боротьби⁵.

У зарубіжній, головню англомовній науковій термінології, для означення безпеки туризму вживаються два терміни – «safety of tourism» і «security of tourism», які мають дещо відмінне змістове навантаження. Перший – може бути перекладений як «безпечність туризму» (насамперед, для туристів); другий – тлумачиться як «безпека туристичної діяльності (бізнесу)» і найбільш повно розкриває суть економічної безпеки туризму. Загалом, на наш погляд, найкращим англомовним відповідником терміну «безпека туризму» у широкому розумінні є «safety and security of tourism». Згаданий термін у цьому контексті, зокрема, вживають у своїх працях сучасні зарубіжні автори Й. Мансфелд та А. Пізам⁶, І. Коварі та К. Зімані⁷ та ін.

Більшість вітчизняних вчених, що працюють у різних галузях науки, у своїх працях не наводять чіткого визначення безпеки туризму. Спроба узагальнити наявні в українському науковому дискурсі підходи до розуміння досліджуваної категорії буда здійснена, зокрема, у «Енциклопедичному словнику-довіднику з туризму»⁸. Автори цього видання трактують безпеку туризму як систему «особистої безпеки туристів, схоронність їхнього майна і незавдання шкоди навколишньому природному середовищу під час здійснення подорожей, ... один з головних критеріїв у туристському обслуговуванні, основний параметр оцінки якості категорійних туристських маршрутів»⁹. У подібному напрямку узагальнює наявні у вітчизняній економічній науці підходи І. Маркіна, на думку якої, під безпекою туризму слід розуміти «особисту безпеку туристів, збереження їх майна та ненанесення шкоди навколишньому природному середовищу при здійсненні подорожей»¹⁰.

Очевидно, що у наведених визначеннях знехтувана важлива риса безпеки у економічному розумінні – наявність можливостей для стратегічного розвитку (а не лише відсутність загроз). Для прикладу, на цій особливості наголошує Т. Сак, визначаючи економічну безпеку держави не лише як «стан захищеності національних інтересів, але і наявність та можливість застосування інструментів впливу на економічні процеси для гарантування добробуту в довгостроковому періоді»¹¹.

З урахуванням викладених вище підходів, ми трактуємо безпеку туризму в регіоні як стан функціонування регіональної туристичної системи (РТС) у визначений період часу, що характеризується відсутністю загроз і таким поєднанням туристичних ресурсів та інфраструктури, яке дозволяє забезпечити стабільний розвиток конкретної РТС у майбутньому. Основними складовими безпеки туризму, на наш погляд, є безпека туристичного бізнесу, безпека туристичних об'єктів та безпека в туризмі (безпека туристів) (рис. 1).

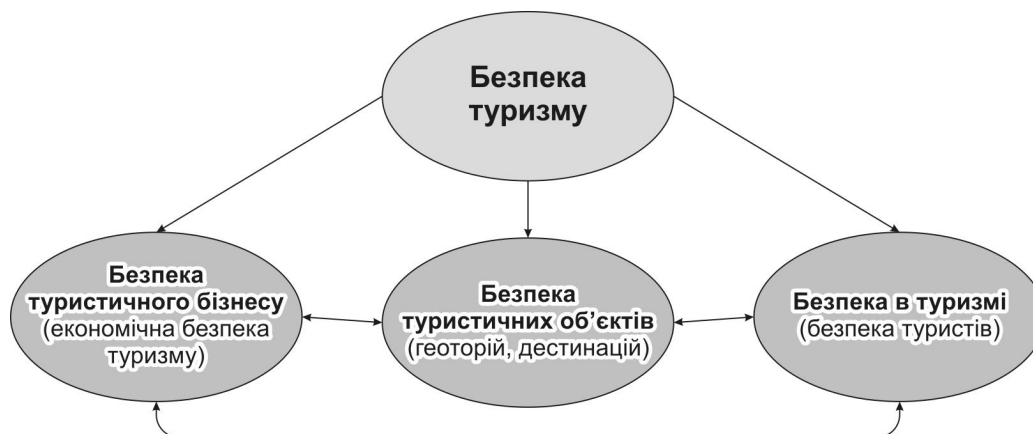


Рис. 1. Структура категорії «безпека туризму»

⁵ Kovari, I., Zimanyi, K. (2011). Safety and Security in the Age of Global Tourism. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*, 3-4, Vol. 5, 60.

⁶ Mansfeld, Y., Pizam, A. (2005). *Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice*. Routledge.

⁷ Kovari, I., Zimanyi, K. (2011). Safety and Security in the Age of Global Tourism. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*, 3-4, Vol. 5, 59-61.

⁸ Смолій, В.А., Цибух, В.І. (2006). *Енциклопедичний словник-довідник з туризму*. К.: ВД «Слово».

⁹ Там само.

¹⁰ Маркіна, І.А. (2012). Управління безпекою туристичного бізнесу. *Економіка Крима*, 1 (38), 174.

¹¹ Сак, Т.В. (2013). Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції. *Інноваційна економіка*, 6, 338.

Гарантування безпеки туризму в регіоні, безумовно, вимагає розробки науково обґрунтованих механізмів, що базуватимуться на аналізі передумов та факторів безпеки регіональних туристичних систем.

У вітчизняній економічній науці сформувалися два основні трактування концепції факторів. По-перше, у низці наукових праць традиційно розглядаються фактори виробництва та його розміщення. По-друге, набуває поширення загальний підхід до розуміння факторів економічних процесів та явищ. Власне широкого розуміння факторів як причин, рушійних сил або регуляторів досліджуваних процесів вважаємо за доцільне дотримуватися у процесі наукового аналізу проблем безпеки туризму в регіоні.

Водночас, зазначений широкий підхід також не має однозначного трактування. Зокрема, розглядаються фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; глобальні, національні, регіональні та локальні; прямого та опосередкованого впливу тощо. Незважаючи на наявність певного доробку щодо класифікації факторів, у вітчизняній економічній науці досі не вироблено єдиного підходу стосовно структурування чинників безпеки туризму.

Загалом, традиційною в регіональній економіці є класифікація факторів за змістом. За цією ознакою виділяють історичні, демографічні, економічні, соціальні та інші фактори. Проте класифікацію факторів безпеки туризму можна здійснювати і за багатьма іншими ознаками. Для цього доцільно взяти за основу класичну схему¹², що передбачає диференціацію факторів за ступенем впливу (головні та другорядні); за внутрішнім змістом (кількісні та якісні); за тривалістю дії (довготривалі і ситуативні); за ступенем деталізації (прості і складні); за територіальним охопленням (загальнодержавні, регіональні і локальні або зовнішні та внутрішні); за характером дії (об'єктивні та суб'єктивні); за якісними характеристиками (сприятливі, нейтральні чи несприятливі); за інтенсивністю впливу тощо¹³.

На наш погляд, ключовими ознаками для класифікації факторів безпеки туризму в регіоні мають бути їх зміст та територіальне охоплення.

Обґрунтовуючи концепцію факторів у дослідженнях безпеки різних економічних процесів або систем варто також визначити співвідношення між категоріями фактора, загрози, виклику та регулятора.

У науковій літературі поняття загрози загалом та загроз економічній безпеці зокрема часто сприймається як даність без необхідності її окремого теоретичного обґрунтування. Переважає механічне перелічування або ранжування загроз економічній безпеці для певної держави у конкретних умовах.

І. Коломієць та О. Пабат (2011) розглядають загрози національній економічній безпеці як «внутрішні або зовнішні стосовно певної держави реальні або потенційні явища та процеси, які завдають або можуть завдати шкоди її економічним інтересам і потребують ідентифікації та усвідомлення для ефективного їм протистояння»¹⁴.

У контексті нашого дослідження, загрози теж, очевидно, можуть трактуватися як деструктивні з точки зору гарантування безпеки туризму в регіоні явища і процеси різного генезису. На відміну від загроз, виклики безпеці туризму в регіоні мають опосередкований вплив і вимагають не протидії, а реагування з боку суб'єктів туристичної діяльності.

За одним із визначень, виклики економічній безпеці держави трактуються як явища внутрішнього або зовнішнього стосовно певної держави походження, що безпосередньо не завдають шкоди національним економічним інтересам, однак потребують невідкладного реагування і адаптації з метою збереження конкурентоспроможності держави на міжнародній арені¹⁵.

Варто зауважити, що за певних умов виклики можуть трактуватися як загрози і навпаки. Отже, очевидно, за своєю сутністю обидва поняття доцільно розглядати власне у рамках концепції факторів безпеки туризму в регіоні.

Дотичним до концепції факторів в економічній науці є поняття регуляторів. Г. Комарницька (2014) трактує регулятори як засоби, інструменти й ознаки зовнішнього середовища, котрі можуть бути використані для цілеспрямованої модифікації напрямів та інтенсивності перебігу певних процесів¹⁶.

¹² Яцків, М.І. (1993). Теорія економічного аналізу. Львів: Світ, 65-66.

¹³ Голод, А.П. (2012). *Політична поведінка населення регіону*. Ужгород.

¹⁴ Коломієць, І.Ф., Пабат О.В. (2011). Загрози та виклики економічній безпеці держави: синергетичний аспект. *Регіональна економіка*, 2011, 1, 7-13. <http://nbuv.gov.ua/j-pdf/regek_2011_1_3.pdf> (2015, серпень, 30).

¹⁵ Коломієць, І.Ф., Пабат О.В. (2011). Загрози та виклики економічній безпеці держави: синергетичний аспект. *Регіональна економіка*, 2011, 1, 7-13. <http://nbuv.gov.ua/j-pdf/regek_2011_1_3.pdf> (2015, серпень, 30).

¹⁶ Комарницька, Г.О. (2014). *Регулювання урбанізаційних процесів в регіоні*. Черкаси, 7.

Погоджуючись загалом із запропонованим визначенням, вважаємо недоцільним віднесення до категорії регуляторів ознак зовнішнього середовища, які, на наш погляд, за функціональним змістом не є активними, а отже, не можуть бути суб'єктами цілеспрямованого впливу.

На структурному рівні можливе накладання категорій регуляторів і факторів. Водночас, відмінність між цими категоріями перебуває у функціональному аспекті, адже кожен фактор, який передбачає ймовірність цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою регулювання певних його параметрів, може вважатися регулятором. У той же час, регулятори, на відміну від факторів, мають конкретніше втілення і хоча на теоретичному рівні їх можна об'єднати в групи, вони реально впливають на процеси лише у конкретних випадках¹⁷.

Отже, у традиційному для регіональної економіки підході рушійні сили економічних явищ та процесів, що діють на актуальному етапі їх перебігу і можуть бути змінені шляхом реалізації цілеспрямованих заходів вважаються факторами. При цьому, згадані цілеспрямовані заходи можна назвати саме регуляторами. У той же час, усі інші рушійні сили, що виникли чи впливали на економічні суб'єкти у минулому і не піддаються цілеспрямованій модифікації на актуальному етапі вважаються передумовами економічних явищ та процесів. Слід відзначити, що описаний підхід дещо застарілий і не відображає сучасних тенденцій як економічного розвитку держав та регіонів, так і економічної науки. На наш погляд, центральною у концепції факторів безпеки туризму в регіоні має бути її прикладна складова. Отже, виходячи з нашого розуміння безпеки туризму, до цієї складової належать: протистояння загрозам, реагування на виклики та регулювання процесів функціонування регіональної туристичної системи. Співвідношення між зазначеними складовими зображено на схемі (рис. 2).

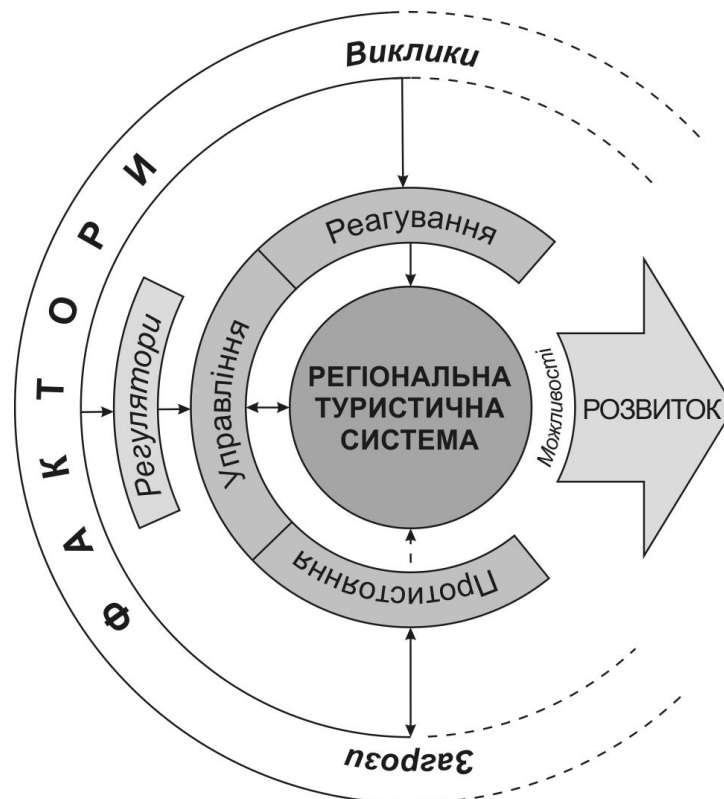


Рис. 2. Роль факторів у механізмі гарантування безпеки регіональної туристичної системи

Ставлячи в центр схеми саме об'єкт регулювання, ми визнаємо, що концепція факторів не може бути центральною у дослідженнях безпеки туризму в регіоні. Однак, безумовно, аналіз закономірностей впливу факторів та вивчення їх структури дозволить оптимізувати шляхи гарантування безпеки туризму на регіональному рівні. Адже у широкому розумінні запропонована концепція факторів поєднує у собі категорії «загрози», «виклику» та «регулятора» безпеки туризму, тобто стосується усіх механізмів, що можуть дозволити цілеспрямовану модифікацію окремих параметрів розвитку регіональних туристичних систем.

¹⁷ Комарницька, Г.О. (2014). *Регулювання урбанізаційних процесів в регіоні*. Черкаси, 8.

Окремо хочемо наголосити на виділенні у ролі об'єкта впливу факторів безпеки туризму саме регіональної туристичної системи, а не туристичної галузі, комплексу чи індустрії регіону. Насамперед, можемо погодитися із думкою деяких авторів про недоцільність вживання терміну «туристична галузь» для означення сукупності підприємств, що забезпечують функціонування туристичної діяльності в державі чи регіоні¹⁸. Найвідповіднішим буде, на нашу думку, у цьому випадку термін «туристичний комплекс». Проте цей термін доцільніше вживати на рівні держави загалом, а у регіонах, оскільки термін «комплекс» переважно трактується саме як складна система, – розглядати регіональні туристичні системи, сукупність яких формує туристичний комплекс держави.

Висновки. Отже, у контексті аналізу механізму гарантування безпеки туризму в регіоні важливе місце посідає концепція факторів. Чинниками безпеки туризму в регіоні ми вважаємо ті рушійні сили відповідних процесів, що визначають стан безпеки регіональної туристичної системи на актуальному етапі. У структурі пропонованої концепції факторів варто виділяти також категорії загроз, викликів та регуляторів безпеки туризму. Зазначені категорії відіграють системоформуючу роль у механізмі гарантування безпеки регіональної туристичної системи і зумовлюють ефективність використання наявних можливостей для її розвитку.

References

1. Holod, A.P. (2012). *Politychna povedinka naselennya rehionu*. Uzhhorod.
2. Kolomiyets', I.F., Pabat O.V. (2011). Zahrozy ta vyklyky ekonomichniy bezpetsi derzhavy: synerhetychnyy aspekt. *Rehional'na ekonomika*, 2011, 1, 7-13. <http://nbuv.gov.ua/j-pdf/regek_2011_1_3.pdf> (2015, serpen', 30).
3. Komarnyts'ka, H.O. (2014). *Rehulyuvannya urbanizatsiynykh protsesiv v rehioni*. Cherkasy.
4. Korzh, N.V., Zanosko, O.V. (2011). Formuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky industriyi turyzmu yak skladovoyi stiykoho rozvytku turyzmu v Ukraini. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi. Elektronne naukove fakhove vydannya*, 2. <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11knvtvy.pdf> (2015, veresen', 10).
5. Kovari, I., Zimanyi, K. (2011). Safety and Security in the Age of Global Tourism. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*, 3-4, Vol. 5, 59-61.
6. Mansfeld, Y., Pizam, A. (2005). *Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice*. Routledge.
7. Markina, I.A. (2012). Upravlinnya bezpekoyu turystychnoho biznesu. *Ekonomika Kryma*, 1 (38), 174-176.
8. Michurin, S.B. (2012). *Bezopasnost' v turizme: metodologicheskii i prostranstvennyi aspekty*. Perm'.
9. Sak, T.V. (2013). Ekonomichna bezpeka Ukrainy: ponyattya, struktura, osnovni tendentsiyi. *Innovatsiyna ekonomika*, 6, 336-340.
10. Smoliy, V.A., Tsybukh, V.I. (2006). *Entsyklopedychnyy slovnyk-dovidnyk z turyzmu*. K.: VD «Slovo».
11. Vuytsyk O.I. (2012). Rekreatsinyo-turystychnyy kompleks: pytannya terminolohiyi. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, Vyp. 3 (46), Ch. 2, 39-44.
12. Yatskiv, M.I. (1993). *Teoriya ekonomichnoho analizu*. L'viv: Svit.

¹⁸ Вуйцик О.І. (2012). Рекреаційно-туристичний комплекс: питання термінології. *Вісник соціально-економічних досліджень*, Вип. 3 (46), Ч. 2, 39-44.

Бойко Ю., к.е.н.,

Тернопільський національний економічний університет, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ

Abstract. Results of statistical analysis serve as the basis for making effective management decisions. The necessity of statistical analysis of phenomena and processes in the field of tourism is defined in the article. Today, tourism is an integral part of modern life and a source of financial revenue to a budget.

Analyze of tourism flows and the identification of their trends is the main aims of the article. Dynamic and structural analysis methods are used for this.

The basic directions of statistical analysis of phenomena and processes in tourism are proposed. Made an analysis of tourist flows and defined their features. Understanding of the status and trends of a particular phenomenon is the basis of strategic planning.

Keywords: mestic tourists, foreign tourists, statistical analysis, the intensity of tourism, the tourist flow.

Вступ. У сучасному світі для багатьох людей туризм став важливим елементом життя. Розвитку туристичного бізнесу сприяє розширення ділових і культурних зв'язків між країнами, окремими регіонами чи підприємствами.

Туризм вважається відносно стабільним напрямом соціально-економічного розвитку, оскільки не піддається впливу попиту–пропозиції та має відносно стабільні темпи росту. З його допомогою можна подолати розбіжності в розвитку регіонів.

Туристична галузь має значний бюджетотворюючий потенціал. Надходження до бюджету забезпечують туристичні компанії, готельні та відпочинкові комплекси, підприємства, які надають супутні послуги для туристів і екскурсантів. Однак, для розвитку цієї галузі необхідні активні інвестиційні процеси як у сфері туризму, так і у сфері готельного бізнесу, як важливої складової туристичної індустрії.

Метою роботи є дослідження тенденцій туристичних потоків в Україні. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання: здійснити статистичний аналіз туристичних потоків, дослідити їх зміни в динаміці, визначити структуру та структурні зрушення туристичних потоків, встановити специфіку таких змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідження сфери туризму інтенсифікувались напередодні підготовки до Євро-2012. У той час дану проблематику порушували Р. Лозинський, А. Магалецький, М. Пересічний. Проблеми розвитку туристичної галузі та готельного бізнесу, як галузі туристичної діяльності, досліджували О. Булатова, С. Грабовенська, Я. Дубенюк, Г. Мунін, І. Пандяк, П. Пуцентейло. Зважаючи на необхідність розвитку туристичної галузі, актуальним є проведення статистичного аналізу явищ та процесів, що відбуваються у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Базою ефективного регулювання будь-якого соціально-економічного явища є результати аналізу за комплексною системою статистичних показників. Вона має давати характеристику всіх сторін діяльності на основі аналізу динаміки, структури та структурних зрушень, взаємозв'язку явищ, рейтингового оцінювання, факторного та кластерного аналізу. На результатах такого аналізу базуються маркетингові дослідження¹.

Для характеристики процесів та явищ у сфері туризму необхідно проводити статистичний аналіз за наступними напрямками:

- туристичних потоків (чисельність, динаміка, структура);
- інтенсивності туризму (число іноземних туристів на одного жителя країни, кількість поїздок виїзного та внутрішнього туризму на одного жителя);
- виробництва та споживання туристичних послуг (обчислюється на мікро- й макрорівні та використовується для характеристики внутрішнього та міжнародного туризму);

¹ Пуцентейло, П.Р. (2007) *Економіка і організація туристично-готельного підприємництва*. К.: Центр учбової літератури.

– фінансово-економічних показників (дохід від туризму та його частка у ВВП (ВВП), надходження іноземної валюти (які, відповідно до рекомендацій статистичної комісії ООН, розраховуються на державному та регіональному рівні як валові та чисті доходи), ефект мультиплікації);

– соціально-економічної ефективності (створені робочі місця за різними видами зайнятості, частка зайнятих в туристичній галузі в загальній чисельності зайнятих);

– стану матеріально-технічної бази.

Важливою категорією показників, які характеризують ефективність діяльності туристичної галузі є надходження у державний бюджет за рахунок зборів з туристів, податкових надходжень з підприємств туристичної галузі та тих, з якими вони співпрацюють, доходів зайнятих працівників.

Статистичні показники, які відображають стан туризму, виражаються в натуральних числах (кількість туристів). Однак, для визначення реальних обсягів туризму, що у свою чергу дасть змогу встановити потреби в матеріально-технічній базі, лише натуральних показників не достатньо.

Розраховуються також і вартісні показники, які є вираженням цін і тарифів на послуги туристам. Вартісними показниками є середній дохід на один туристичний день та середній дохід на турпоїздку, загальний обсяг надходжень. Туристичні дні – це кількість днів, проведених туристами в країні. Від середньої тривалості перебування туристів у країні залежить обсяг іноземного туризму.

Участь у туристичному процесі відображає якість життя населення. На туристичні потоки в країну та з країни впливає політична ситуація. Дані таблиці 1 показують, що у 2004–2005 роках, 2009–2011 роках та 2014 році кількість туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної галузі, зменшувалась.

Таблиця 1
Туристичні потоки, осіб*

Роки	Туристи, що обслуговуються суб'єктами туристичної галузі України	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	2013998	377871	285353	1350774	1643955
2001	2175090	416186	271281	1487623	1874233
2002	2265317	417729	302632	1544956	1991688
2003	2856983	590641	344332	1922010	2690810
2004	1890370	436311	441798	1012261	1502031
2005	1825649	326389	566942	932318	1704562
2006	2206498	299125	868228	1039145	1768790
2007	2863820	372455	336049	2155316	2393064
2008	3041655	372752	1282023	1386880	2405809
2009	2290097	282287	913640	1094170	1909360
2010	2280757	335835	1295623	649299	1953497
2011	2199977	234271	1250068	715638	823000
2012	3000696	270064	1956662	773970	865028
2013	3454316	232311	2519390	702615	657924
2014**	2425089	17070	2085273	322746	1174702

* 2000–2010 за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року за даними Держстату України;

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Якщо проаналізувати обсяг іноземних туристів, які відвідали Україну в період з 2000 по 2014 рік, то зменшення їх кількості спостерігалось у 2004–2006 роках, 2009, 2011, 2013 та у 2014 роках. У той час кількість туристів, які виїжджали за кордон знижувалась у 2001, 2007, 2009, 2011 та 2014 роках.

Слід зазначити, що в 2014 році значно зменшилась кількість іноземних та внутрішніх туристів. У цей період зросла кількість екскурсантів.

Позитивну роль на зростання кількості іноземних туристів відіграють ділові відносини. Однак, через нерозвинену туристичну інфраструктуру в Україні знижується період перебування туристів у країні. Держава має викликати інтерес як у туристів, так і в іноземних бізнесменів. Це забезпечить зростання обсягу прямих іноземних інвестицій.

Аналіз динаміки туристичних потоків (табл. 2) свідчить, що у 2004 році темп приросту туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної галузі України становив 0,66, у 2009 – 0,75, у 2014 році – 0,70. Можна провести певну паралель між коливаннями туристичних потоків та політичною ситуацією в країні, світовими тенденціями економіки. У свою чергу, за період 2003–2013 років обсяг ВВП знижувався лише у 2009 році (темپ приросту – 0,96). Темп приросту ВВП дещо знижувався у 2012 та 2013 роках (1,08 та 1,03 відповідно).

Таблиця 2*

Динаміка туристичних потоків

Роки	Туристи, що обслуговуються суб'єктами туристичної галузі України	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2001	1,080	1,101	0,951	1,101	1,140
2002	1,041	1,004	1,116	1,038	1,063
2003	1,261	1,414	1,138	1,244	1,351
2004	0,662	0,739	1,283	0,527	0,558
2005	0,966	0,748	1,283	0,921	1,135
2006	1,209	0,916	1,531	1,115	1,038
2007	1,298	1,245	0,387	2,074	1,353
2008	1,062	1,001	3,815	0,643	1,005
2009	0,753	0,757	0,713	0,789	0,794
2010	0,996	1,190	1,418	0,593	1,023
2011	0,965	0,698	0,965	1,102	0,421
2012	1,364	1,153	1,565	1,081	1,051
2013	1,151	0,860	1,288	0,908	0,761
2014	0,702	0,073	0,828	0,459	1,785

* Розраховано за даними Держстату України

Якщо говорити про загальну кількість громадян України, які виїжджали за кордон та іноземних туристів, які відвідали Україну, то тенденція у досліджуваному періоді була наступною: кількість громадян України, які виїжджали за кордон знизилась у 2007 році, однак уже в наступному 2008 році кількість таких туристів значно перевищила значення показника 2006 року (майже в 1,5 рази); кількість іноземних громадян, що відвідали Україну, була найвищою в 2003 році за весь аналізований період 2000–2014 років.

Як свідчать дані таблиці 3, протягом 2000–2014 років змінювалась структура туристичних потоків. На початок цього періоду найбільшу частку туристів формували внутрішні туристи – 67,07%. У 2007 році кількість внутрішніх туристів була максимальною за досліджуваний період і становила 75,26% усіх туристів, що обслуговувалися суб'єктами туристичної галузі України. У 2013 році цей показник опустився до рівня 20,34%, у 2014 році – 13,31%.

Структура туристичних потоків, %

Роки	Туристи, що обслуговуються суб'єктами туристичної галузі України	Із загальної кількості туристів		
		іноземні туристи	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2000	100	18,76	14,17	67,07
2001	100	19,14	12,47	68,39
2002	100	18,44	13,36	68,20
2003	100	20,67	12,05	67,28
2004	100	23,08	23,37	53,55
2005	100	17,88	31,05	51,07
2006	100	13,56	39,35	47,09
2007	100	13,01	11,73	75,26
2008	100	12,25	42,15	45,60
2009	100	12,33	39,89	47,78
2010	100	14,72	56,81	28,47
2011	100	10,65	56,82	32,53
2012	100	9,00	65,21	25,79
2013	100	6,73	72,93	20,34
2014	100	0,70	85,99	13,31

* Розраховано за даними Держстату України

Зворотні тенденції спостерігаються у кількості туристів – громадян України, які виїжджали за кордон. Зазначений показник у період 2000–2010 років не демонстрував чіткої динаміки. Їх частка у загальній кількості змінилась від 14,17% у 2000 році до 72,93% у 2013 році та 85,99% у 2014 році. Варто зазначити, що частка громадян України, які виїжджали за кордон почала зростати у 2010 році.

Частка іноземних туристів свого найвищого значення досягла у 2004 році, коли становила 23,08% із загальної сукупності. У наступні роки цей показник зменшувався і в 2013 році опустився до 6,73%. Значне зменшення частки іноземних туристів відбулось у 2014 році. Це зумовлено військовими діями на сході країни.

Зростання обсягу та структури туристів – громадян України, які виїжджали за кордон зумовлено тим, що при незначній ціновій різниці, сервіс на закоронних курортах значно кращий, ніж на українських. Крім того, недостатньою є реклама вітчизняних курортів. Інформація про них поширюється, зазвичай, самими відпочиваючими.

З плином часу підвищуються вимоги до якості готельних послуг. Проте, багато українських готелів не відповідають ні національним, ні міжнародним стандартам². Не останню роль при цьому відіграє і рівень професійної підготовки персоналу, який є основою конкурентоспроможності готелів. Вона повинна включати володіння персоналу іноземними мовами, психологією, етикетом. Мають існувати і чіткі стандарти поведінки, які базуються на моральних принципах. Забезпечити таку підготовку можна шляхом навчання в провідних навчальних закладах із стажуванням за кордоном. Загалом показник RevPAR в Україні на рівні середнього європейського міста³. Однак, іноземні та вітчизняні туристи, перебуваючи в тому чи іншому регіоні, потребують розміщення у комфортабельних готелях різних класів. В Україні є потреба й в тризіркових готелях, які б могли за меншу ціну надати хороші кімнати з якісним сервісом.

У період 2003–2014 років знижувався показник кількості іноземних туристів в Україну на тисячу жителів (таблиця 4). Невисоке зростання цього показника було в 2007 та 2008 роках коли значення

² Пандяк, І.Г. (2007) Сучасний стан та проблеми розвитку інфраструктури ділового туризму в Україні. *Вісник Львівського університету. Сер. Географічна*. Вип. 34, 184-187.

³ Грабовенська, С.П. (2012) Економічний аналіз готельного господарства та динаміка туристичних потоків в Україні. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету*. Вип. 22.1, 214-221.

коефіцієнта становило 8,01 та 8,06 відповідно. В інші роки число іноземних туристів на тисячу жителів коливалось у межах від 9,20 (у 2004 році) до 5,11 (у 2011 та 2013 роках). Найвище значення показника було в 2003 році, коли становило 12,35, а найнижче – у 2014 році, коли коефіцієнт опустився до 0,40.

Таблиця 4*

Динаміка інтенсивності туризму

Роки	Число іноземних туристів на тисячу жителів	Кількість поїздок виїзного туризму на тисячу жителів	Кількість поїздок внутрішнього туризму на тисячу жителів	Співвідношення внутрішніх та іноземних туристів (3/1)
2003	12,35	7,20	40,20	3,25
2004	9,20	9,31	21,33	2,32
2005	6,93	12,04	19,79	2,86
2006	6,39	18,56	22,21	3,47
2007	8,01	7,23	46,34	5,79
2008	8,06	27,71	29,98	3,72
2009	6,13	19,84	23,76	3,88
2010	7,32	28,25	14,15	1,93
2011	5,11	27,35	15,66	3,05
2012	5,92	42,92	16,98	2,87
2013	5,11	55,38	15,45	3,02
2014	0,40	48,49	7,51	18,91

* Розраховано за даними Держстату України

Інтенсивність туризму характеризують показники кількості виїзного та внутрішнього туризму на тисячу жителів. Кількість поїздок виїзного характеру на тисячу жителів за період 2003–2014 років зростала. Протягом досліджуваного періоду зниження зазначеного показника в динаміці спостерігалось лише в 2007 та в 2009 роках, незначне зниження – у 2011 році. Це зумовлено зменшенням кількості туристів–громадян України, які виїжджали за кордон.

Водночас протилежні тенденції спостерігаються у кількості поїздок внутрішнього туризму на тисячу жителів, які, хоч і не стабільно, проте значно знизилась у порівнянні з 2003 роком. Якщо в 2003 році кількість поїздок внутрішнього туризму на тисячу жителів становила 40,20, то в 2013 році значення цього коефіцієнта становило 15,45, а в 2014 – 7,51. Протягом 2004–2013 років показник зазнавав коливань. Найвище його значення було в 2007 році та сягнуло 46,34 (у той час спостерігалась найменша за досліджуваний період кількість поїздок виїзного характеру на тисячу жителів – 7,23).

Аналіз співвідношення внутрішніх та іноземних туристів показав, що кількість перших є більшою як мінімум удвічі (в 2010 році). У досліджуваному періоді не спостерігалось стабільної динаміки. При цьому найбільшим відхилення між кількістю внутрішніх та іноземних туристів за період 2003–2013 років було в 2007 році, коли відношення становило 5,79. В 2014 році кількість внутрішніх туристів перевищила кількість іноземних туристів у 18,91 рази. І якщо в 2007 році таке перевищення зумовлено зростанням кількості внутрішніх туристів, то в 2014 році відбулось значне зниження числа іноземних туристів.

В останні роки, внаслідок складної політичної ситуації в Україні, спостерігалось зниження туристичної та бізнес-активності. За даними Colliers, у 2014 році заповнюваність готелів в Україні становила близько 30%. Значно зменшилась і ємність ринку туризму в грошовому вираженні за рахунок іноземних туристів.

При аналізі явищ у туристичній галузі необхідно враховувати сезонність процесів (внутрішньорічні, повторювані коливання попиту і пропозиції). Така циклічність зумовлена впливом ряду зовнішніх чинників та внутрішніми властивостями туристичної індустрії. Вагомий вплив на тривалість циклів та їх послідовність мають соціально-економічні умови та політична ситуація в країні.

Прогноз циклічності є стратегічним аналізом. З його допомогою визначаються потреби (у продуктах, персоналі, транспорті тощо), що зумовлюються очікуваною кількістю туристів. Одним курортам притаманний найвищий рівень завантаження у літній період, іншим – у зимовий.

Фактичні коливання показують індекси сезонності. Однак, вони не повністю виключають вплив випадкових чинників. Тенденції сезонної хвилі можна визначити провівши згладжування емпіричних даних.

Висновки. Розвиток вітчизняної туристичної галузі та підвищення її конкурентоспроможності можливе за умови інтенсифікації інвестиційної діяльності в цій сфері. На обсяг інвестицій впливає не лише стан туристичної та готельної сфери, але й інвестиційний клімат в країні загалом. При цьому першочерговим завданням виступає побудова сприятливого клімату, створення якого передбачає поєднання ринкових механізмів з активним державним втручанням.

Дієвим способом державного регулювання є інструменти податкової політики, оскільки основним джерелом фінансування інвестицій є прибуток. Проте, зниження податкових ставок не є запорукою підвищення обсягу інвестицій, адже вивільнені кошти не завжди формують інвестиції, що використовуються для нарощення виробничих потужностей, впровадження нових технологій.

У вирішенні цього питання важливою є предметна та територіальна диференціація пільг, що дає можливість розвитку територій із значним ресурсно-туристичним потенціалом, які потребують надходження інвестицій. Необхідне стимулювання інвестування у розвиток та застосування нових технологій, які матимуть мінімальний вплив на навколишнє природне середовище.

Недосконала система управління та застаріла матеріальна база не дозволяють повною мірою задовільняти зростаючі потреби клієнтів та повноцінно функціонувати. Загалом, споживач повинен мати можливість знайти такий продукт, який найповніше задовільняє його бажання та дає рекреаційне задоволення.

Сприяння піднесенню туристичної галузі забезпечить не лише створення якісної інфраструктури, але і, завдяки підвищенню туристичних потоків, допоможе вирішити ряд соціально-економічних проблем.

References

1. Bulatova, O.V., Dubenyuk, Y.A. (2005). *Zakonomirnosti ta prohnoz rozvytku turystychnoi haluzi Ukrainy*. Mariupol.
2. Hrabovenska, S.P. (2012). *Ekonomichnyi analiz hotelnoho hospodarstva ta dynamika turystychnykh potokiv v Ukraini*. Scientific Bulletin of National Forestry University.
3. Pandyak, I.H. (2007). *Suchasnyi stan ta problem rozvytku infrastruktury dilovoho turyzmu v Ukraini*. Lviv University Bulletin. Series: Geographic.
4. Putsenteilo, P.R. (2007). *Ekonomika I orhanizatsiya turystychno-hotelnoho pidpriemnytstva*. Kiev: Center of educational literature.

Фаріон А., к.е.н.,

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ІСТОРИЧНІ РЕАЛІЇ ТА НАСЛІДКИ ПЕРЕХОДУ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Abstract. In the article the basic problems of transformation of the national accounting system to International Financial Reporting Standards are researched. It was analyzed a usage of IFRS in the global perspective in order to develop the most optimal model for Ukrainian companies. It were viewed the aspects of the problems, which slow down the process of adaptation of IFRS in economic and organization of the committees responsible for the seeking ways of their solution. It was characterized need for a legal framework for accounting topics and the lack of development of unified methodological principles in small businesses.

Keywords: system of accounting, IFRS European system, foreign companies, financial statements, credit resources, the financial position of the company.

Складні процеси реформування системи бухгалтерського обліку, які зумовлені всесторонньою зміною економічної системи та інтеграційним процесом України до Європейського Союзу, знаходячись в активному процесі розвитку, вимагають запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Це стане основною запорукою усунення економічних та торговельних бар'єрів, активізує надходження іноземних інвестицій, дасть можливість вийти на світові ринки капіталу, сформувати належне конкурентоспроможне ринкове середовище.

Проте комплексні заходи щодо гармонізації обліку потребують, відповідно, комплексного дослідження в обліковій сфері, оскільки ще не відпрацьовано, на достатньому рівні, єдину термінологію, науково-методичні та практичні підходи до розв'язання низки облікових питань у контекстуальному підході до гармонізації з міжнародними стандартами.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Для вирішення комплексів проблемних питань пов'язаних з впровадженням МСФЗ в Україні – у середовищі науковців створилися групи протиріч відповідно до їхнього ступеня важливості та першочерговості:

- адаптація законодавства України до норм законодавства Європейського Союзу;
- створення прозорої системи контролю за діяльністю суб'єктів господарювання України в умовах євроінтеграції;
- вираження доволі критичного погляду на проблематику прийняття стратегії МСФЗ;
- співставлення вартості впровадження МСФЗ зі ступенем задоволення майбутніми економічними вигодами;
- чіткість визначення рівня обов'язковості використання МСФЗ¹.

Проблемам адаптації національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності України до міжнародних приділяли увагу такі відомі вітчизняні учені, як М.Т. Білуха, Л.І. Ірха, М.В. Кужельний, М.Й. Малік, Є.В. Мних, В.М. Пархоменко та ін. Методичним питанням проблем гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами приділяють увагу Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Д. Пархоменко, В.В. Сопко та інші. Такі погляди свідчать про відсутність єдиної думки і у науковців, і у державних діячів на процедурні питання адаптації національних облікових процедур до вимог МСФЗ.

Дослідженню проблеми практичного використання Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні присвячено роботи відомих науковців – М.Т. Білухи, С.В.Свірко, Л.М. Кіндрацької, В.Д. Пархоменка та інших.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) беруть свій початок з 1970-х років у зв'язку з посиленням інтернаціоналізації ринків капіталу та потребою порівняння ключових показників різних

¹ Ілюхіна, Н.П., Муренко, Т.О. *Адаптація національної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності до міжнародних стандартів в сучасних умовах.* <<http://dspace.oneu.edu.ua>>

іноземних компаній, що працюють в різних юрисдикціях. Європейські країни, історично в процесі створення та поетапного переходу до МСФЗ, утворили два великі класи систем фінансової звітності (рис. 1). Сильніші економіки стали основою для розроблення нових стандартів, які б дозволяли максимально прирівняти та спростити процес складання та представлення фінансової звітності. Проте, ідентичним чином створити всі європейські системи подання звітності неможливо, як наслідок реакція різних юрисдикцій призвела до того, що де-факто в кожній країні запроваджувалися національні версії стандартів, навіть у випадку, коли оригінальні МСФЗ запроваджувалися без змін².

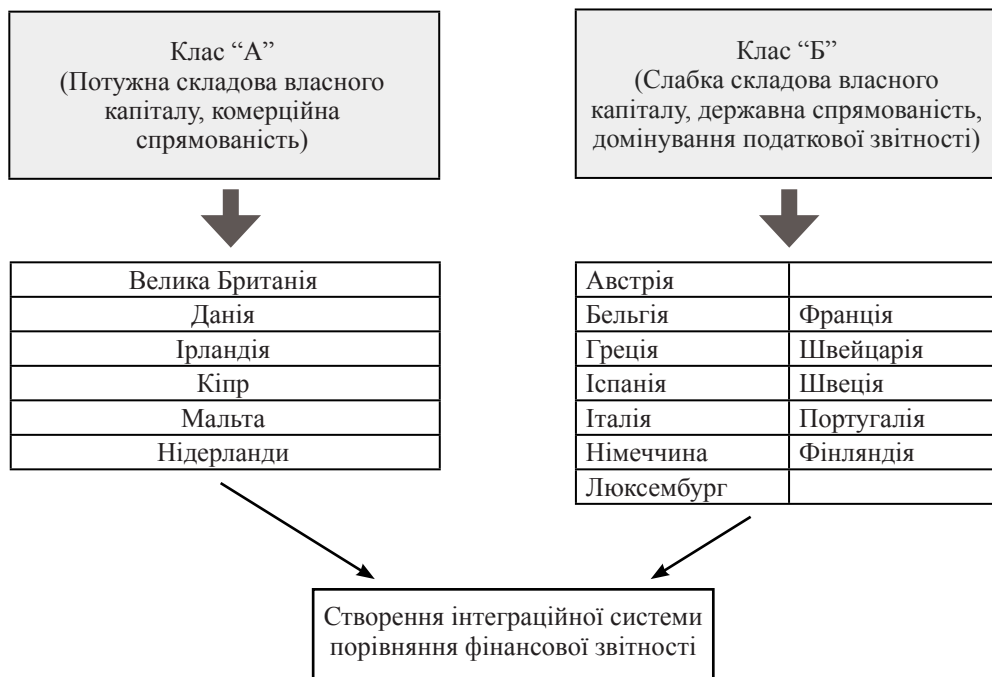


Рис. 1. Історичні класи формування систем фінансової звітності, які стали основою створення МСФЗ

Перехід України на МСФЗ на 100% – малоймовірний у зв’язку з складною моделлю формування внутрішньої національної економіки. Процес є досить складний, тому Рада з МСФЗ розробила МСФЗ1 “Подання фінансової звітності”, який є обов’язковим для застосування всіма компаніями, які вперше складають звітність згідно МСФЗ і містить чіткий алгоритм підготовки такої звітності³.

Основною перевагою застосування МСФЗ виступає зрозуміла та доступна звітність, оформлена за міжнародними стандартами. Міжнародні стандарти фінансової звітності – це стандарти виключно звітності, тобто заключного етапу бухгалтерської роботи. Вони не висувають ніяких спеціальних вимог до обліку і компанія має право вибирати будь-який доступний спосіб отримання інформації з міжнародної звітності⁴.

Найбільш яскравим прикладом впровадження МСФЗ є досвід Великої Британії. Правильність застосування МСФЗ підтверджується в ході незалежного аудиту фінансової звітності. Позитивний висновок аудитора, враховуючи принцип незалежності, свідчить про те, що фінансова звітність достовірно представляє фінансовий стан підприємства і складена відповідно до чинних МСФЗ. Проте, успішний результат компанія, зазвичай, отримує тільки через 4-5 років після впровадження.

² *Перехід на міжнародні стандарти фінзвітності – який шлях обере Україна?* <<http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/07/8/7035663>>

³ Ліснічук, О.І., Каткова, Н.В. (2015) *Наслідки переходу українських підприємств на міжнародні стандарти фінансової.* – Макаровські читання. <<http://www.euro>>

⁴ Діділовський, О.М. Проблеми та перспективи застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. *Міжнародний збірник наукових праць*, Випуск 1(19). <pbo.ztu.edu.ua/article>

І всі докладені зусилля сплановані завдяки єдиній цілі – отримання доступу до дешевших джерел фінансування у вигляді кредитних ресурсів⁵.

Причини, які виступають ключовими елементами впровадження МСФЗ поділяються на групи (рис. 2).



Рис. 2. Ключові елементи причин впровадження МСФЗ

Проблемні аспекти, які уповільнюють процес адаптації МСФЗ у економічних ракурсах країн та перелік комітетів, відповідальних за шляхи їхнього вирішення наведено на рис. 3.

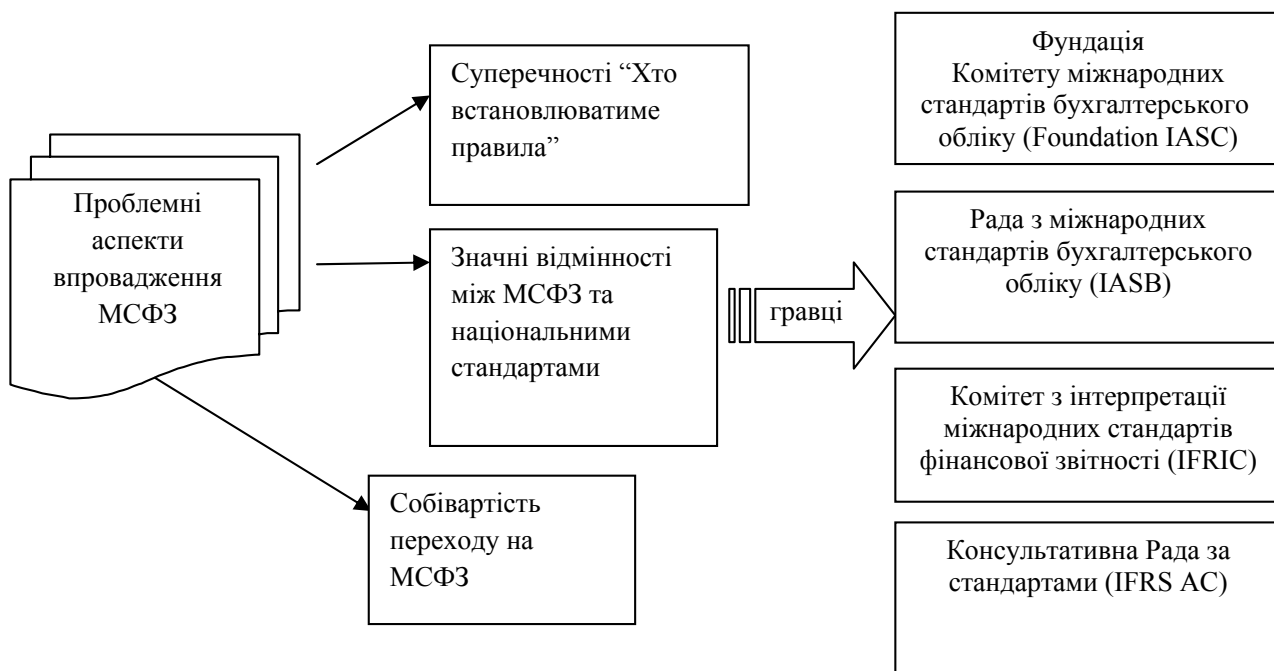


Рис. 3. Проблемні аспекти впровадження МСФЗ

За ступенем запровадження МСФЗ країни можна поділити за наступними групами:

- прямий дозвіл для лістингових компаній за допомогою спеціальних процедур (країни Європейського Союзу);
- конвергенція національних стандартів з МСФЗ для лістингових компаній (США, Японія);
- конверсія МСФЗ в національні стандарти (Нова Зеландія, Австралія, Гонконг, Сінгапур);
- розробка нових та вдосконалення існуючих національних стандартів у напрямі їх відповідності МСФЗ з урахуванням національних особливостей (Індія);

⁵ Лісіна, В.Ю. *Конвергенція з Міжнародними стандартами в Україні: реалії та перспективи*. <Режим доступу: www.suu.com.ua>

– пряме введення МСФЗ в якості національних стандартів, у тому числі для юридичних осіб та нелістингових компаній⁶.

Найбільший інтерес для України представляє створення практичної моделі застосування МСФЗ. Оскільки, ефективне застосування МСФЗ виступає основною запорукою усунення економічних та торговельних бар'єрів, активізації надходження іноземних інвестицій, надає можливість виходу на світові ринки капіталу, то виникає питання скільки бонусних переваг нададуть іноземні інвестори за використання МСФЗ, враховуючи економічні часові реалії. Найоптимальнішим рішенням для України є розроблення моделі на основі групування категорій країн за ступенем використання МСФЗ (рис. 4).



Рис. 4. Вибір оптимальної моделі співставлення НСФЗ та МСФЗ

Згідно з теперішнім законодавством кожне підприємство самостійно обирає доцільність застосування міжнародних стандартів (крім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством).

Оскільки українські підприємства поступово переходять на МСФЗ, а Міністерство фінансів України регулярно вносить зміни в нормативно-правові акти, скасовує і видає нові, підприємствам важко адаптуватися та встигати за змінами – непостійною законодавчою базою.

Також існує розбіжність в тому, що форми фінансової звітності за П(С)БО в певних аспектах відрізняються від форм звітності за МСФЗ. Зокрема, міжнародні стандарти не регламентують порядок статей в бланках звітності, а національні, в свою чергу, не дають можливості відступати від встановленого формату фінансових звітів⁷.

Іншою проблемою виступає необхідність створення нормативно-правової бази з питань обліку для малого бізнесу, а також відсутність розробки єдиних методологічних засад у цій сфері.

Серед інших проблемних аспектів виділяють: надання стислих термінів для підготовчого етапу впровадження МСФЗ; нестача кваліфікованих спеціалістів та відсутність досвіду стажування працівників у Раді з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО).

Висновки. У дослідженні проаналізовано інтеграційний стан країн до уніфікації стандартів фінансової звітності та відповідно – досвід України. Запропоновано створити інтеграційну модель національних стандартів до МСФЗ, притаманну тільки для України беручи до уваги світовий досвід.

References

1. Didilovskyi, O.M. Problemy ta perspektyvy zastosuvannya Mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti v Ukraini. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats*, випуск 1(19). <<http://pbo.ztu.edu.ua/article>>
2. Iliukhina, N.P., Murenko, T.O. *Adaptatsiia natsionalnoi systemy bukhhalterskoho obliku i finansovoi zvitnosti do mizhnarodnykh standartiv v suchasnykh umovakh*. <<http://dSPACE.oneu.edu.ua>>
3. Kolisnyk, V.Yu. *Problemy i perspektyvy skladannia finansovoi zvitnosti vidpovidno do mizhnarodnykh standartiv obliku ta zvitnosti* <<http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2766/1.pdf>>

⁶ Міжнародний досвід застосування МСФЗ: переваги та недоліки для України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2013_28/zb28_33.pdf

⁷ Колісник В.Ю. Проблеми і перспективи складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів обліку та звітності / В.Ю. Колісник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2766/1.pdf>

4. Lisina, V.Iu. *Konverhentsiia z Mizhnarodnymy standartamy v Ukraini: realii ta perspektyvy*. <<http://www.suu.com.ua>>
5. Lisnichuk, O.I., Katkova, N.V. (2015). *Naslidky perekhodu ukrainskykh pidpriemstv na mizhnarodni standarty finansovoi*. <<http://www.euro>>
6. *Mizhnarodnyi dosvid zastosuvannia MSFZ: perevahy ta nedoliky dlia Ukrainy*. <http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2013_28/zb28_33.pdf>
7. Parhomenko, V. (2012). *Finansovaja otchetnost' po mezhdunarodnym standartam. Vestnik nalogovoj sluzhby Ukrainy*, 11. <<http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/944>>
8. *Perekhid na mizhnarodni standarty finzvitnosti – yakyi shliakh obere Ukraina?* <<http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/07/8/7035663>>
9. Svetlejushhij, O. *Kak gramotno podgotovit' kompaniju k perekodu na MSFO*. <<http://www.intalev.ua/index.phpid=22>>

O. Dyba, *PhD of Economic Sciences,
The Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman”, Ukraine*

EUROPEAN BANKING UNION: EFFICIENCY AND PERSPECTIVES FOR FURTHER DEVELOPMENT

Abstract. The prospects of further banking development in Europe depend on their possibility of their corporation and each other traditions and practices usage. That is the main reason of the need of the European Banking Union creation. In this paper, the main possibilities and advantages of such union are introduced. There are a lot of theoretical and practical opinions upon this question. Therefore, our study tries to investigate the efficiency of such banking cooperation in Europe. We try to show what can be generated by this formation and its effects on further banking development in Europe.

Keywords: banking union, development of European banks, financing, finance.

Although there are exceptions and differences, few countries have been left out from this trend of increased role of financial integration. Particularly, it is important to answer the questions about the current trends and prospects of international financial institutions' development. Despite the individual characteristics of the countries worldwide financial systems, mostly they have similar goals in different countries. Given the importance of banks in many countries, understanding the motivations and possibilities of banks to enter a particular projects, the mode by which they do so, and the impact they have on financial sector development and lending stability has become essential. Especially, appropriate solutions to the problems currently facing the countries' of Eurozone banking systems are possible by trying to find the key issues of concern and consideration.

However, these controls only formalize and legalize what has been developing over the past few years: a rapidly disintegrating Eurozone capital market. National supervisors increasingly focus on safeguarding their home financial system, trying to keep capital and liquidity within their home country (Gros 2012). Ferry and Wolff (2012) look at the fiscal implications of a joint European regulator and advocate a common fiscal backstop mechanism. Colliard (2014) studies the optimal architecture of the single supervision mechanism (SSM) – the supervisory pillar of the banking union – and argues there is a conflict of objectives between local and joint supervisors.

In Zoican and Górnicka (2014), we shift the debate to the single resolution mechanism (SRM), the second important pillar of the banking union. Under the resolution mechanism, the common regulator rather than the national authorities decides whether to bail out an insolvent bank.

Nowadays, European financial markets are at a turning point. Since the financial crisis, there have been clear signs of a fragmentation of the banking systems. Banks are increasingly withdrawing into their domestic markets, which is evidence of the profound crisis of confidence in the European financial markets.

In response to the financial crisis, the European Commission pursued a number of initiatives to create a safer and sounder financial sector for the single market. These initiatives, which include stronger prudential requirements for banks, improved depositor protection and rules for managing failing banks, form a single rulebook for all financial actors in the 28 Member States of the European Union (Figure 1).

Despite of the fact, that the current crisis has to be solved before the Banking union is in place, such organization is able to create the favorable environment for European trends of consolidation and further development of modern banking society. Ideally such changes would be done through the establishment of an asset management company or European Recapitalization Agency, which would sort out fragile banks across Europe, and also be able to take an equity stake in restructured banks to benefit from possible upsides (Beck, Gros and Schoemaker, 2012).

Strengthened bank capital and liquidity	Single rule book including rules on pay	Effective resolution regime which protects depositors
More effective oversight and supervision	Ending too-big-to-fail	Safer and transparent financial markets
Reducing reliance on credit ratings	Addressing the risks posed by shadow banking	Preventing and punishing market abuse

Figure 1. Key pieces of the EU-wide financial reform puzzle

Progress is far too slow with many of these reforms – and they do not go far enough. In particular, it has become evident that simply sharpening rules does not suffice if it is left to the respective countries to implement them. Due to the prominent role of financial systems of countries inside of Europe as the background for further European banking integration, we generalize the main problems of the European banking sector.

Despite of the fact, that the current crisis has to be solved before the Banking union is in place, such organization is able to create the favorable environment for European trends of consolidation and further development of modern banking society. Ideally such changes would be done through the establishment of an asset management company or European Recapitalization Agency, which would sort out fragile banks across Europe, and also be able to take an equity stake in restructured banks to benefit from possible upsides (Beck, Gros and Schoenmaker, 2012).

Progress is far too slow with many of these reforms – and they do not go far enough. In particular, it has become evident that simply sharpening rules does not suffice if it is left to the respective countries to implement them. Due to the prominent role of financial systems of countries inside of Europe as the background for further European banking integration, we generalize the main problems of the European banking sector.

In the EU the two problem areas “too big to fail” and “two-tier banking system” were addressed in the Liikanen Report (2012) which issued many recommendations to solve the banking crisis.

Fritz Breuss (2013) conclude, that since 2008/09 the number of “bad” or “non-performing loans” (NPL) – especially in the peripheral countries (Greece, Ireland, Italy, Portugal and Spain) – greatly increased. A study by Ernst & Young (2012) also points in this direction. According to their forecasts the volume of “bad loans” in the euro zone is expected to increase to 918 billion euros (an increase of 80 billion euros in one year) in 2013. This corresponds to 9.5% of GDP in the euro zone. The share of “bad loans” to total assets is highest in Spain (15.5%), Italy (10.2%) and low in Germany (2.7%). On average, in the euro zone it is 7.6%.

<i>Increase in non-performing loans of banks</i>
<i>Too large banking sector in small euro-zone countries</i>
<i>Great linkages in European banking, with the risk of "spill-overs" and contagion in the case of banking crises</i>
<i>Banking sector in the euro periphery requiring adaptation</i>
<i>High public debt through bank bailout (The State as "lender of last resort")</i>
<i>Hesitant banking reform main reason for renewed recession in the euro zone</i>

Figure 2. Problems of the European banking sector

The Cyprus crisis has shown dramatically that some euro-zone Member States have a much too large banking sector (Allen et al 2011; Beck 2012; European Commission 2013c; Liikanen Report 2012:13). The protracted resolution process of the Cypriot banking crisis has increased the likelihood of a systemic bank run in Cyprus once the banks open. As in other crises (those in Argentina and Iceland) that perspective has led authorities to impose capital controls, an unprecedented step within the Eurozone. In addition, some of these countries had a business model limited only to the banking sector.

Besides of above mentioned the cross-border banking tendencies are presented in modern Europe. Cross-exposures of Eurozone banks are highly asymmetric; Banks in Germany, France, and the Netherlands have net loans of almost one trillion dollars to counterparts in Greece, Italy, Ireland, Portugal, or Spain. Cross-border links between banks create the scope for default contagion, as noted by Freixas et al. (2000). National authorities face a natural tension between domestic taxpayers and foreign creditors.

Consequently, the contributions of the Eurozone core countries to the common resolution fund should include a premium. Banks in Germany, France, or the Netherlands will be able to invest in growing European markets while bearing a smaller contagion risk than under the existing mechanism (Marius Zoican, 2015).

Among economists there is a resilient opinion on how the current large budget deficits shouldn't be thought of as a serious problem to the economy, since they are ultimately a result of a depressed economy. Disregard for a moment the key issue regarding this type of opinion – which is that in a depression a government is supposed to run large deficits in order to jump-start a recovery. Let's for now focus only on the argument that a deficit is a result of a depressed economy. What Krugman and the like have in mind when they make this claim is the following; because of the crisis and the credit crunch many businesses fail and consequentially unemployment rises. This creates pressures on the budget deficit, since revenues fall as many businesses are bankrupt and are not paying taxes (on both profits and employee taxes), and on the other hand many new unemployed put pressure on the expenditure side, as the government has to pay out more unemployment benefits. This is all true. All the combined effects of the credit crunch will almost always result in an increased budget deficit. But they will never be so big to make the deficit rise above 10% of GDP as it did in the UK, Ireland or Spain (to mention only a few). Something else was at hand here. This 'something else' was large government bailouts of fallen banks (Vuk Vukovich, 2013).

It shows the importance of banking development for growth of the economies of separate European countries and European region as a whole. It is one among the reasons, why the creation of European Banking Union could be considered as the step for reforms and growth of international importance of euro zone.

In particular, the still slow implementation of the reform of the financial sector is one of the main reasons for the recent drift of the euro zone (and the EU) into a recession. While the economy (real GDP) of the United States in 2012 (+2.2%), 2013 (+1.7%) and 2014 (+2.7%) is growing, the euro zone is in recession (-0.6%, -0.6% and +0.9%). Similarly, the forecasts of the European Commission (2013a) and the OECD (2013) for the year 2013 for the euro area (-0.4% and -0.6%), Fritz Breuss (2013). Along with the above named problems, which the possible participants of European Banking Union are faced, we name the effects of such creation.

Nowadays capital Management in Banking appears at a critical juncture for the industry. Banks around the world are preparing for the wave of reform that is approaching due to Basel Committee proposals and possible legislative action requiring revisions to regulatory capital standards. How well a bank is able to respond to that wave of reform may prove critical to its ability to align strategy, risk, and capital and produce competitive risk adjusted returns (Ernst & Young, 2010). The European Banking Union creates the conditions for growth of the competitiveness between the European banks. It is one of the reasons for big increase in demands on senior executives. Mainly, the attention should be paid to the high banking management, their innovative and managerial skills. It creates the backgrounds not only for further development of national banking systems, but for the competitiveness of European banks among the most prominent international banks.

Besides the above mentioned increase in demands on senior executives, the creation of European Banking Union is the step for expanding of business data accessibility inside the Europe. Jonathan McMahon (2012) anticipates that the demand for microprudential data will increase markedly over time, with demands for more items of data and new categories of data. This will place significant pressures on finance and risk functions, especially if COREP and FINREP are re-engineered or replaced. There will be a further round of data requests from people involved in macroprudential supervision.

As the consequence of wider access to the business data, European banks will be able to create and develop the advantage strategies for their progressive activity. This applies so to the good as to the bad news for banks. As the new arrangements take shape, though, it will become clear that banks with multiple product lines and/or Eurozone operations will have more and more complex, regulatory relationships to manage.

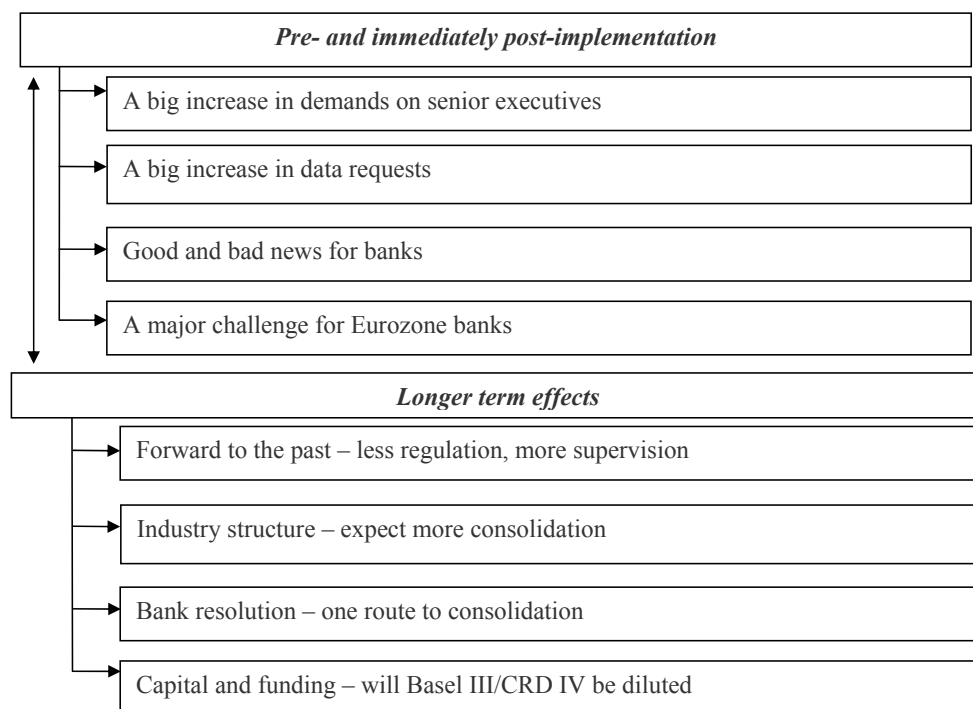


Figure 3. The effects of European Banking Union's creation

Instead of positive effects of European banking integration, which are represented with the close connection between the most profitable European banks and as the consequence growth of their partnership in projects, that develop the national economy and economic system of Europe as a whole, the creation of European Banking Union is able to create also challenges for financial institutions. For example, a challenge for Eurozone banks are connected with the different level of banks' development in European countries. For example, if governments that dare to challenge their Eurozone creditors need an example of what punishment awaits them they should look no further than Greek banks.

In general, pre- and immediately post-implementation effects of European Banking Union's creation are connected with advantages so as with disadvantages for national banks and financial systems as a whole further activity. Upon our point of view, the disadvantages could be reduced in case of the current financial indicators timely consideration. In the current research we separate the generalized indicators of financial stability, access and efficiency. The financial stability refers to the indicators, which show the value of generalized financial resources (Figure 4). It creates the basis and current conditions inside the country for further development of banking system. Under the access we understand the generalized indicators, which show the possibility of financial resource and investments division inside the country (Figure 4). The efficiency shows the price, which is paid by entities for the financial resources of the banks usage (Figure 5).

Concluding the current trends, we are able to decide, that in case of European Banking Union creation the risks and negative effects of banking crisis for the most profitable banking systems will minimized in future. One of the building blocks for banking union is joint European banking supervision. Another fundamental pillar is the planned Single Resolution Mechanism (SRM), an instrument to deal with distressed banks in the future. But the positive effects in future are able to be achieved only after the realization of short-term plans, which are connected with some difficulties of national banking systems' adaptation to the most development countries economic and financial requirement. But without pre- and immediately post-implementation effects it is impossible to achieve the longer term effects.

In particular, in long-term the creation of European Banking Union might lead to a push to simplify regulatory regimes. Prudential regulation is the special focus of regulation of banks (and the concern of regulators of other financial entities such as insurance companies). Prudential regulation is both the most prominent task of bank regulators and, at the same time, its design is the most difficult and most controversial. Its objective is, broadly, to regulate the ways in which banks manage risk and its potential effects on banks' different stakeholders. The re-emergence of central banks as supervisors in the Europe will lead to significant changes in the philosophy and practice of prudential supervision. Conversely, there will be more willingness to interfere in day-to-day business decisions, including the appointment of staff.

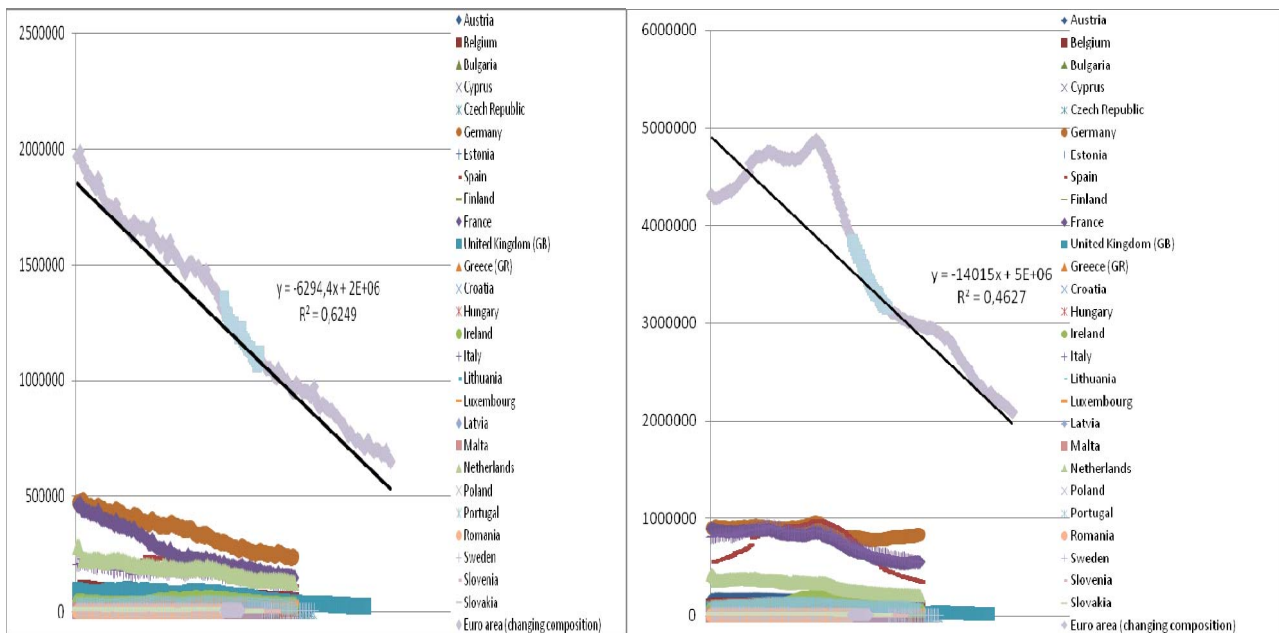


Figure 4. The trend of stability and access of banking systems in Europe

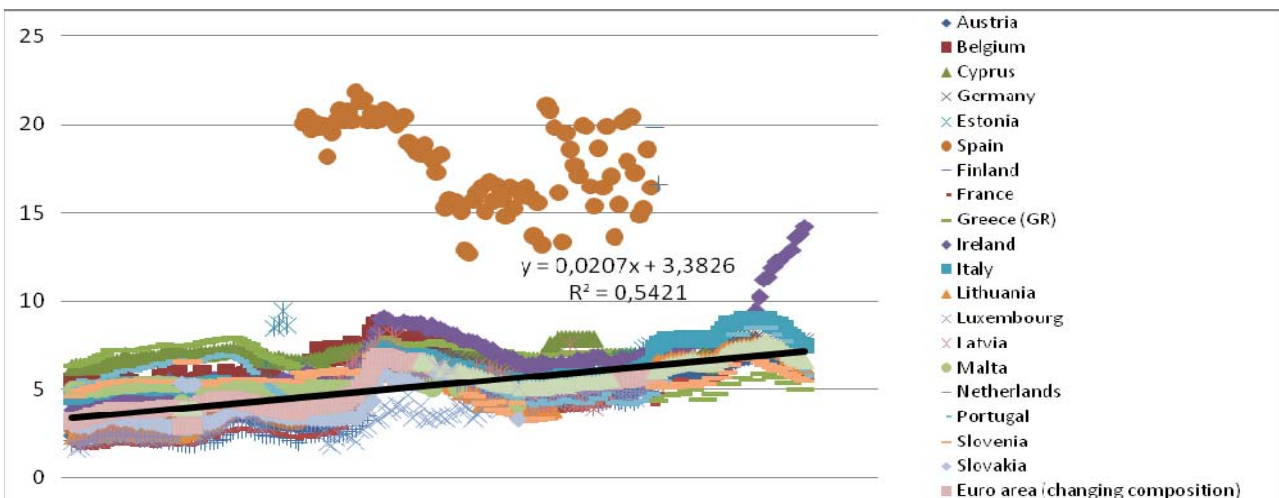


Figure 5. The trend of efficiency of banking systems in Europe

Along with above mentioned regulation and supervision long-term effects, the creation of European Banking Union will lead the changes in industry structure. The ongoing consolidation of financial institutions is one of the most notable contemporary features of the financial landscape both within and across many industrial countries. Consolidation is only one of several powerful forces causing change in the financial system, and each of these forces affects and is affected by the others. A number of Eurozone policymakers consider that the Eurozone banking system is excessively fragmented, both within countries and across borders. Indeed, the single market project for financial services has taken a real blow during the crisis, with banks retreating from activities and investments outside their home markets.

Upon the summary report “Consolidation in the financial sector”, as the result of consolidation will be the next efficiency, competition and credit flows characteristics (Figure 6).

The potential effects of financial consolidation on the risk of individual institutions are mixed, the net result is impossible to generalise, and thus a case by case assessment is required. The one area where consolidation seems most likely to reduce firm risk is the potential for (especially geographic) diversification gains.

In theory at least, the new regulatory architecture will allow the authorities to address this issue, even if the solutions will ultimately require assent by national governments because of political concerns about the provision of banking services and, separately, on-going State ownership of some banks.

(1) Evidence suggests that only relatively small banks could generally become more efficient from an increase in size. However, changes in technology and market structure might affect scale and scope economies in the future. For deals consummated over the last decade, there is some evidence of efficiency improvement, especially on the revenue side. Mergers and acquisitions typically seem to transfer wealth from the shareholders of the bidder to those of the target.
(2) In the securities industry, research based on US data suggests that economies of scale exist, but mainly among smaller firms. Economies of scope do not appear to be generally important in the securities industry.
(3) As with commercial banks, smaller insurance companies could probably reduce their costs by taking advantage of potential economies of scale. However, the limited evidence available and the rapid changes anticipated in the future make it difficult to assess the potential efficiency gains from insurance consolidations.
(4) Research results and views of industry participants regarding the potential for efficiency gains from consolidation may differ because: (a) participants may not look at cost reductions or revenue enhancements relative to peer group trends; (b) participants may focus on absolute cost savings rather than on measures of efficiency; (c) research results are for the typical merger, while some consolidations do result in efficiency gains; and (d) past consolidations may have suffered from restrictive regulations that may not hold in the future.
(5) The effects of consolidation on competition depend on the demand and supply conditions in the relevant economic markets, including the size of any barriers to entry by new firms.
(6) For retail banking products, evidence on both the demand and supply side suggests that markets for a number of key products are geographically local. Research generally finds that higher concentration in banking markets may lead to less favourable conditions for consumers, especially in markets for small business loans, retail deposits and payment services.
(7) Markets for wholesale banking products, investment banking services, money markets and foreign exchange trading, derivatives, and asset management are normally national or international in scope. However, evidence suggests that investment banks may be exerting some degree of market power.
(8) Geographic markets for most insurance activities appear to be national. In recent years, the insurance market has generally become more competitive, although the extent of competition seems to vary significantly across products and countries.
(9) It seems clear that barriers to entry have decreased with the deregulation and globalisation of financial markets.
(10) The continued evolution of electronic finance could expand greatly, or even eliminate, existing geographic limits of financial markets and lower entry barriers, thereby altering the potential effects of consolidation. However, the potential benefits of electronic finance should not be exaggerated.
(11) Statistical studies of the effect of consolidation of banks on small business lending are available for only a couple of countries. These studies suggest that banks reduce the percentage of their portfolio invested in small business loans after consolidation.
(12) New technologies, such as credit scoring models, may have somewhat encouraged small business lending, and thus offset to some degree the tendency of larger banks to lend to larger customers.

Figure 6. The efficiency, competition and credit flows (as the result of consolidation)

The question of non-viability of certain banks is not limited to smaller or monoline banks. The Eurozone's growth prospects mean that financial performance will be depressed for many banks, especially those in the Eurozone's periphery. Equally, measures to strengthen banks' balance sheets are already affecting returns. The key concern, however, is whether new prudential requirements are constraining lending in a downturn. The ECB will consider this issue through three lenses now: monetary policy; financial stability; and bank supervision. We therefore expect revisions to the Basel III timetable to be at least debated. It is possible that this will be followed by a discussion of the rules, particularly those on funding. While the EC remains committed to CRD IV, central bank pragmatism might yet assert itself in the resolution of the Eurozone's challenges (Jonathan McMahon, 2012).

According to the CRD IV, which is mentioned above, institutions should at all times hold at least: a Common Equity Tier 1 capital ratio of 4.5%, a Tier 1 capital ratio of 6%, and a total capital ratio of 8%. These capital ratios shall be calculated as a percentage of the total risk exposure amount. The total risk exposure amount is calculated as the sum of the risk weighted exposure amount for credit risk, the risk weighted exposure for counterparty risk. The total risk also consists of the sum of the own funds requirements for the trading book business for position risk and large exposures exceeding the set limits; foreign-exchange risk, settlement risk and operational risk.

These own funds requirements should be calculated in accordance with the methodologies provided in this Regulation. The Regulation provides an alternative calculation of the total risk exposure amount for certain non-authorized investment firms.

The specific transitional arrangements as foreseen under Basel III and CRD IV are as in Table 1 shown.

Table 1
The specific transitional arrangements for further development (including arrangements for banks)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Minimum common equity	3.5%	4.0%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%
Capital conservation buffer	-	-	-	0.625%	1.25%	1.875%	2.5%
Minimum Tier 1 capital	4.5%	5.5%	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%
Minimum total capital	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%
Minimum total capital plus conservation buffer	8.0%	8.0%	8.0%	8.625%	9.25%	9.875%	10.5%

In practice, we conclude, that tendencies of consolidation make an integral part of our society. Because of this, during the time of European Banking Union formation, for the banks it is important to be prepared for this new conditions.

Jonathan McMahon (2012) considers there are three priority issues for banks to address (Table 2).

The integration of economies and societies through finance is, in the view of many, an inescapable feature of the world today. On the one hand, there is a considerable body of opinion arguing that integration has led to substantial economic progress among rich and poor countries alike and, indeed, may be the principal mechanism for the international convergence of financial and banking standards. On the other, many point to the challenges that it poses for many countries as well as for the most vulnerable financial institutions within countries. The purpose of this paper has been to examine the main trends of such integration in the form of European Banking Union creation. It is shown, that creation of such a formation produces both winners and losers among the national banking systems. However, most trends and reforms will hurt some financial institutions across different countries, and that some reforms may increase overall poverty even while they boost incomes in total. The main point of above mentioned facts is that instead of numerous difficulties integration is an objective process inside of Europe. Thus, so European countries as separate financial institutions should be prepared to this changes.

References

1. Allen, Fr., Bartiloro, L., Kowalewski, O. (2005). *The Financial System of the EU 25*. Munich Personal RePEc Archive.
2. *Bank Regulation & Resolution of Banking Crises*. Centre for Financial and Management Studies. London (2012).
3. *Banking union: restoring financial stability in the Eurozone*. MEMO. EUROPEAN COMMISSION. – Brussels, 15 April 2014.
4. Breuss, Fr. (2013). European Banking Union. *WIFO Working Papers*, No. 454, September 2013.
5. Capital Requirements Directive IV (CRD IV). A Cicero Consulting Special Report. *Financial sector government relations, researches and information service*. London – Brussels – Washington – Singapore.

The issues of banks during the European Banking Union formation

The direction of activity	The interpretation of activity
Building bandwidth to manage demands from regulators, discarding inefficiencies	The creation of new regulators creates work for banks, as does the ensuing regulatory change. We think banks need to consider now whether they are resourced to monitor and respond to the new regulatory architecture in Europe. At the same, and after nearly five years of regulatory change, we think banks should consider whether the compliance and risk infrastructure they have constructed remains fit for purpose. There are undoubtedly opportunities to re-direct resources to activities consistent with the emerging European regulatory regime, and possibly even eliminate inefficiencies which have been introduced into banks in recent years.
Getting recovery and resolution planning right	The banking union proposals will concentrate supervisory power in the ECB. The EC's proposals also argue strongly for the realisation of a single Eurozone banking resolution mechanism. We expect that the ECB will make resolution a priority, and will work closely with the entity which will own the resolution powers (which might yet be the ECB too). This looks similar to the centralisation of supervisory and resolution powers in the Bank of England. The UK experience suggests to us that Eurozone banks will be pushed hard to develop recovery and resolution plans, with priority given to Europe's more vulnerable banks and banking system. We therefore recommend that banks move quickly to develop capability in this area.
Will you have the right risk and compliance architecture?	Over time, we expect that the ECB will seek to construct a supervisory philosophy based on substantive observance of key principles rather than narrow compliance with rules. While it may not be in the ECB's gift to re-write the rulebook (that responsibility will stay with the European Banking Authority), it can adjust its supervisory focus. Importantly, it will also be less sympathetic to national traditions and practices than the status quo. We recommend that banks consider what skills they will need to manage multi-national supervision teams today; mandated to focus on the fundamentals of banking business rather than observance of banking rules.

6. Čihák, M., Demirg-Kunt, A., Feyen, E., Levine, R. (2012). Benchmarking Financial Systems around the World. *Policy Research Working Paper*.

7. *Consolidation in the financial sector*. Summary report. Group of ten (2001).

8. Ernst & Young (2010). *Capital Management in Banking. Senior executives on capital, risk and strategy*.

9. Ernst & Young (2012). *Eurozone Forecast: Outlook for financial services*. Winter edition. London.

10. Ferry, J.P., Wolff, G.B. (2012), *The fiscal implications of a banking union*, *Bruegel Policy Brief*, 2012/02.

11. Freixas, X., Parigi, B.M., Rochet, J.-C. (2000). Systemic risk, interbank relations, and liquidity provision by the central bank. *Journal of Money, Credit and Banking*, 32, 611-638.

12. Gros, D. (2012). The Single European Market in Banking in decline – ECB to the rescue? <<http://VoxEU.org>>

13. Liikanen-Report (2012): *High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, chaired by Erkki Liikanen. Final Report*. Brussels, 2.10.2012.

14. McMahon, J. (2012). *The European banking Union. what will it mean in practice for banks?* The European Commission's announcement of 12 September 2012. Mazars.

15. Thorsten, B., Gros, D., Schoenmaker, D. (2012). *Banking union instead of Eurobonds – disentangling sovereign and banking crises*. <<http://VoxEU.org>>

16. Vukovich, V. (2013). *Blame bailout for huge budget deficits*, 8th February 2013. Adam Smith institute.

17. Zoican, M. (2015). *How to design the European banking union?* VOX CEPR's Policy Portal, 08 January 2015.

18. Zoican, M.A., Gyrnicka, L. (2014). Banking union optimal design under moral hazard. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 13-184/VI.

Засадний Б., к.е.н.,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ

Abstract. The article describes experience of application of international standards of financial reporting in different countries; on this basis main advantages and shortcomings were considered for introduction of IFRS in order to draw up financial statements for the companies in Ukraine.

The main directions for adaptation of domestic accounting, audit and reporting system under IFRS which consist in standardization of financial, administrative and statistical statements of the enterprises, and also in wide use of the basic principles and approaches of IFRS during accounting and drawing up financial statements in Ukraine were also proved.

Keywords: accounting, financial statements, system of accounting, accounting policies, IFRS.

Постановка проблеми. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні набуло значного розвитку з прийняттям постанови Кабінету Міністрів України № 1706 від 18.10.1998 р. «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні відповідно до міжнародних стандартів». Виходячи з цього останнє десятиліття в Україні приділяється значна увага питанням запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в обліковій практиці підприємств, а також установ та організацій державного сектору. Процес переходу на МСФЗ в Україні супроводжується гострими дискусіями та різними підходами до вирішення даного питання. Зокрема, використання МСФЗ при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності суб'єктами господарювання в Україні зумовлює виникнення певних проблем та завдань методологічного, методичного та технічного характеру, що потребують подальшого дослідження та пошуку шляхів вирішення.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми гармонізації та стандартизації вітчизняної системи бухгалтерського обліку з МСФЗ привертають увагу багатьох науковців і фахівців у даній галузі. Серед вчених, що здійснили вагомий внесок, слід відзначити В.Г. Швеця, Ф.Ф. Бутинця, М.Г. Чумаченка, М.В. Кужельного, В.В. Сопка, С.Ф. Голова, П.Т. Саблука, А.В. Рабошук, В.Ф. Палія, Б.Ф. Усача, Я.В. Соколова. Наукові праці цих вчених присвячені вивченню досвіду різних країн, які перейшли на МСФЗ, дослідженню значення МСФЗ та обґрунтуванню необхідності їх впровадження в Україні.

Досвід переходу на МСФЗ у країнах з перехідною економікою свідчить про виникнення певних проблем, що пов'язані, перш за все, із самим підходом до впровадження таких глобальних реформ у системі бухгалтерського обліку і звітності.

Особливої уваги при обговоренні актуальних питань переходу на МСФЗ потребують шляхи вирішення внутрішніх проблем підприємств, що визначаються поточними управлінськими завданнями і включають недостатність кваліфікованого персоналу, недосконалість системи формування та узагальнення інформації (програмного забезпечення) та збільшення кількості пакетів звітності (складанні звітності за МСФЗ та національними стандартами).

Метою написання статті є вивчення досвіду різних країн щодо впровадження МСФЗ і за результатами його аналізу визначення та обґрунтування основних переваг та недоліків використання МСФЗ при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності суб'єктами господарювання в Україні, а також визначення основних напрямків адаптації системи бухгалтерського обліку та звітності відповідно до МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація зовнішньої політики України в напрямку інтеграції у європейське співтовариство вимагає адаптації економічної інформації до міжнародних вимог та стандартів і, перш за все, облікової інформації. Однією з умов ефективної адаптації є приведення методики та методології вітчизняної системи бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до встановлених норм та вимог за МСФЗ, незважаючи на те, що вони мають лише рекомендаційний характер.

Багато країн, відповідно до сучасних тенденцій розвитку світової економіки, обрали шлях, що спрямований на уніфікацію та дотримання єдиних принципів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. З метою приведення національної системи бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до вимог МСФЗ, її реформу необхідно здійснювати за такими основними напрямками:

- 1) удосконалення системи законодавчого регулювання бухгалтерського обліку і звітності;
- 2) формування нормативної бази (національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку);
- 3) методичне забезпечення ведення бухгалтерського обліку і складання звітності (інструкції, методичні рекомендації, коментарі);
- 4) формування якісного кадрового забезпечення.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку містять єдині методологічні підходи до оцінки та розкриття інформації, концептуальні положення МСФЗ, як правило, стають основою для розробки тією чи іншою країною власних стандартів бухгалтерського обліку, які конкретизують та доповнюють відповідні МСФЗ з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку відповідної країни.

Глобалізація світової економіки має такі наслідки для гармонізації бухгалтерського обліку: підвищення мобільності капіталу і, як наслідок, потреба інвесторів у єдиних підходах вимірювання, оцінки та обслуговування таких інвестицій для прийняття ними обґрунтованих рішень. Крім того, очікується, що використання МСФЗ здатне підвищити якість фінансової звітності та забезпечити подання більш повної інформації про результати діяльності підприємств.

На сьогодні існує велика різноманітність підходів щодо застосування МСФЗ. Проте, в будь-якому випадку, із запровадженням міжнародних стандартів компанії все рідше вдаються до маніпулювання розмірами прибутку та приховування результатів господарської діяльності. Аналіз стану запровадження МСФЗ в облікову практику компаній країн світу свідчить про посилення таких тенденцій останніми роками та про позитивні ефекти від використання міжнародних стандартів.

Сьогодні у світі існує декілька систем бухгалтерського обліку залежно від регіональних, економічних, політичних та соціальних особливостей. Загальновідомим є підхід щодо поділу облікових систем на такі види:

- англосаксонська;
- континентальна;
- південноамериканська;
- ісламська.

У англосаксонській моделі фінансова звітність розглядається як основне джерело інформації для інвесторів і кредиторів. Майже всі компанії присутні на ринку цінних паперів, і вони безпосередньо зацікавлені у наданні об'єктивної інформації про своє фінансове становище. Сьогодні така модель застосовується у Великобританії, США, Австралії, Ізраїлі, Індії, Канаді, країнах Центральної Америки.

На відміну від англосаксонської у континентальній моделі значна увага приділяється законодавчому регулюванню бухгалтерського обліку, а основними користувачами фінансової звітності виступають податкові та інші державні органи. До країн з такою моделлю належать Австрія, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Німеччина, Норвегія, Португалія, Франція, Японія.

Відмінною характеристикою південноамериканської моделі є коригування показників фінансової звітності з урахуванням зміни загального рівня цін, що спричинено нестабільною економічною ситуацією та високим рівнем інфляції. Такі коригування необхідні для забезпечення достовірності фінансової звітності. Проте такі вимоги спрямовані зовсім не на задоволення потреб інвесторів, а на виконання державою річних бюджетів. Ця модель притаманна таким країнам, як: Бразилія, Перу, Уругвай, Чилі.

Однією з форм організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності виступає ісламська модель, яка характерна для мусульманських країн та сформована під впливом їх національних особливостей. Дана модель має ряд особливостей, зокрема, забороняється отримання фінансових дивідендів заради збільшення доходів, а при оцінці активів і зобов'язань використовуються лише ринкові ціни.

Існують і дещо інші підходи до групування країн, залежно від ступеня запровадження МСФЗ. Зокрема, за такою ознакою Т.Б. Крилова виділяє шість груп країн:

- прямий дозвіл для лістингових компаній за допомогою спеціальних процедур (країни Європейського союзу);
- конвергенція національних стандартів з МСФЗ для лістингових компаній (США, Японія);
- конвергенція національних стандартів з МСФЗ для всіх компаній (Великобританія);

- конверсія МСФЗ в національні стандарти (Нова Зеландія, Австралія, Гонконг, Сінгапур);
- розробка нових національних стандартів і вдосконалення існуючих національних стандартів у напрямі їх відповідності з МСФЗ з урахуванням національних особливостей (Індія);
- робота з визнання національних стандартів еквівалентними МСФЗ (у ЄС для Канади, Японії та США);
- пряме введення МСФЗ в якості національних стандартів, у тому числі для юридичних осіб та нелістингових компаній.

Цікаво відзначити, що деякі країни, що переходять на МСФЗ (наприклад, Кенія), аргументують це тим, що таке рішення дозволить їм заощадити кошти на розробку стандартів і направити їх на практичне впровадження.

Дещо інше бачення до поділу країн світу задекларовано Комітетом Міжнародних стандартів фінансової звітності, на офіційному сайті якого визначено чотири категорії країн за рівнем запровадження МСФЗ на даний момент часу:

- 1) повномасштабне впровадження МСФЗ для всіх компаній, незалежно від того, чи включені вони в біржовий лістинг, чи ні. Цій категорії відповідають 36 країн;
- 2) обов'язкове дотримання МСФЗ тільки для компаній, включених в біржовий лістинг. У цю групу потрапили Китай, Естонія, Гонконг і Латвія;
- 3) країни, чиє законодавство допускає застосування МСФЗ або інших міжнародно-визнаних принципів звітності (наприклад, ГААР США) замість національних правил. Прикладами таких країн є Данія, Німеччина, Угорщина та Нідерланди;
- 4) країни, чиї національні стандарти фінансової звітності наближаються до МСФЗ, наприклад, Єгипет, Малайзія, Сінгапур і Південна Африка, причому ступінь наближеності національних стандартів до МСФЗ варіюється.

Найбільший практичний інтерес має саме досвід країн, які повністю перейшли на міжнародні вимоги ведення бухгалтерського обліку та використовують Міжнародні стандарти фінансової звітності. Проте дослідження стану запровадження міжнародних стандартів в облікову практику іноземних компаній свідчить про те, що лише 35 країн задекларували застосування МСФЗ як обов'язкових для зареєстрованих на біржах компаній і, в тій чи іншій мірі, для компаній, які не включені в лістинг. Ці країни, відповідно до Звіту про міжнародне застосування МСФЗ, поділяються на чотири групи:

- близькосхідні країни (Бахрейн, Кувейт та ін.);
- країни Південної Америки (Перу, Гондурас та ін.);
- колишні британські колонії (Барбадос, Кіпр, Кенія та ін.);
- країни з перехідною економікою (Грузія, Хорватія та ін.).

Проте найбільше значення для ефективного запровадження МСФЗ в Україні має саме досвід країн з перехідною економікою та країн – членів СНД. Це пояснюється історичними аспектами функціонування економік країн та схожими умовами ведення господарської діяльності. Наявність однакових економічних проблем на території пострадянського простору стимулює уряди країн СНД до того, щоб шукати спільні підходи у формуванні системи бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

На основі аналізу досвіду першого впровадження та використання МСФЗ країнами з перехідною економікою виокремлено основні недоліки процесу застосування норм міжнародних стандартів при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності:

1. Відсутність стандартизованих вимог щодо застосування національних стандартів фінансової звітності та МСФЗ, а також відсутність норм, які роблять використання МСФЗ обов'язковими на практиці буде призводити до різних відхилень. У зв'язку з цим можуть виникати труднощі при порівнянні фінансової звітності, яка буде складена за різними підходами.

Так, наприклад в Польщі національні стандарти фінансової звітності структурно дуже схожі на МСФЗ, а по суті існують значні відмінності. Це може завадити досягненню однієї з головних цілей МСФЗ, а саме співставності фінансової звітності в різних країнах.

2. Відсутність достатньої кількості висококваліфікованих спеціалістів для складання звітності відповідно МСФЗ, а також наявних засобів для підготовки таких спеціалістів.

У країнах, які запровадили МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, існує велика потреба у кваліфікованих бухгалтерях і аудиторів для складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ. З проблемою нестачі кваліфікованих спеціалістів при впровадженні МСФЗ, що значно ускладнило цей процес, стикаються країни з перехідними економіками (Грузія, Вірменія, Румунія).

МСФЗ передбачають оцінку тих чи інших подій та операцій, що відображаються у фінансовій звітності, в той час як бухгалтери, які готувалися в умовах планової економіки і детальної регламентації, не мають досвіду оцінки бухгалтерських подій.

Одним із шляхів подолання цієї проблеми для великих компаній може бути залучення аудиторських фірм для підготовки фінансової звітності за МСФЗ. Однак, у цьому випадку може виникнути питання щодо незалежності аудиторів. Очевидним є те, що потрібно робити зусилля для підготовки (перепідготовки) бухгалтерів, які були б здатні та володіли певними навиками для складання фінансової звітності за МСФЗ.

3. Наявність незалежного аудиту та професійних організацій бухгалтерів та аудиторів.

Одним із способів підвищення достовірності фінансової звітності є наявність незалежного зовнішнього аудиту в якості атестації того, чи належним чином підготовлена звітність в тій чи іншій компанії. Питання полягає в тому, до якої міри аудиторі можуть залишатися незалежними від своїх клієнтів, особливо в країнах з перехідною економікою.

Також слід звернути увагу на відповідальність аудиторів. У країнах із невисоким рівнем відповідальності місцевих аудиторів існує проблема несумлінного виконання своїх обов'язків.

Будь-які спроби впровадження МСФЗ в країні повинні підтримуватися бухгалтерською та аудиторською громадськістю. Запорукою успішного впровадження МСФЗ буде співпраця «Великої четвірки» аудиторських компаній з місцевими професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів для підвищення ефективності діяльності останніх.

Аудиторські компанії «Великої четвірки» мають можливість використовувати великий досвід для складання та аудиторської перевірки фінансової звітності, складеної відповідно до МСФЗ, набутий в міжнародній системі своїх підрозділів.

4. **Наявність нормативних актів щодо механізму впровадження МСФЗ.** Однією з проблем при впровадженні МСФЗ є відсутність чіткої нормативної бази для такого переходу, особливо щодо юридичної сили МСФЗ.

Після того, як в країні з'являється нормативний акт про впровадження МСФЗ виникає питання, як зміни і доповнення в МСФЗ можна чітко і зрозуміло ввести в національну практику складання фінансової звітності.

Ще однією проблемою при впровадженні МСФЗ може бути відсутність стандартних загальних правил використання міжнародних стандартів. МСФЗ були розроблені на принциповій основі, а детальної інструкції щодо їх використання не існує. В цьому випадку необхідно звернути увагу на створення центрального національного органу, який би взяв на себе зобов'язання управління процесом впровадження та подальшого застосування МСФЗ.

Проте, для того, щоб не виникало розбіжностей у трактуванні МСФЗ різними країнами, центральний національний орган повинен тримати постійний контакт з Правлінням КМСФЗ щодо інтерпретації МСФЗ.

5. **Малі та середні підприємства.** Одним із завдань, яке треба вирішити при переході на МСФЗ – малі та середні підприємства в умовах переходу на МСФЗ. У малих та середніх підприємств немає відповідних ресурсів та потреби для застосування МСФЗ при складанні фінансової звітності. Таким чином, впровадження МСФЗ для таких підприємств може виявитися неактуальним.

Наприклад, у Хорватії усі компанії, в тому числі малі підприємства, з 1992 року зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ. Проте, більшість компаній не дотримуються цієї вимоги, надаючи перевагу вимогам податкового законодавства. Ймовірно, що ігнорування МСФЗ викликано складністю їх дотримання та застосування.

Правління КМСФЗ розглядає питання щодо розробки інструкції для застосування МСФЗ для малих підприємств. Деякі країни також намагаються вирішити дану проблему. Так, наприклад, у Великобританії існує особливий стандарт для малих підприємств. У Новій Зеландії, де складання фінансової звітності значно наближено до МСФЗ також існує Концепція диференційованої звітності. Це дозволяє малим підприємствам готувати модифіковані варіанти фінансової звітності. Така модифікація допускається в питаннях розкриття інформації, а не у визнанні або оцінці.

У Франції пропонується створити інтегровану систему фінансової звітності для малих підприємств, яка б відповідала МСФЗ, навіть якщо такі підприємства не складають фінансову звітність відповідно до МСФЗ.

Розробка та затвердження МСФЗ початково здійснювалося з метою забезпечення всіх зацікавлених користувачів (в т.ч. інвесторів) нейтральною і об'єктивною інформацією про діяльність компаній. Перехід на МСФЗ надає нові можливості, як для бізнесу, так і для держави в цілому.

Переваги від використання МСФЗ при складанні фінансової звітності в Україні стосуються, як мікроекономічного, так і макроекономічного рівнів економіки.

В якості переваг на мікроекономічному рівні економіки можна виділити:

- ріст ринкової капіталізації;
- вихід на міжнародні ринки капіталу і зниження ціни залученого капіталу;
- можливість більш ефективного використання інформації для прийняття управлінських рішень.

Серед основних переваг на макроекономічному рівні економіки можна виділити наступні:

- надходження іноземних інвестицій в економіку країни;
- більша прозорість звітності вітчизняних компаній і, як наслідок, покращення іміджу бізнесу закордоном;
- більш глибока інтеграція економіки країни у світову економічну систему;
- підвищення якості статистичної інформації і можливість її порівняння.

Застосування МСФЗ може бути корисним і для тих українських компаній, які не збираються поки виходити на західні фінансові ринки. Ефект полягає в забезпеченні менеджерів інформацією, що підвищує ефективність управління, зміцнює систему корпоративної поведінки, а отже, і довіру до менеджменту. Найбільш сприятливий ефект буде мати застосування МСФЗ в компаніях, де власник не має представників в керівництві компанії і змушений задовольнятися інформацією, одержаною з фінансової звітності.

Приведення національної системи бухгалтерського обліку і звітності у відповідність з МСФЗ повинно здійснюватися заходами і щодо реформування системи бухгалтерського обліку та запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Адаптація бухгалтерського обліку в державному секторі до міжнародних стандартів є важливою передумовою для ефективного функціонування та визнання бухгалтерського обліку в бюджетних установах та організаціях України на міжнародному рівні. Співробітництво України з міжнародними організаціями, кредитними і фінансовими установами на валютних, фондових та інвестиційних ринках ставить вимоги відкритості економічної інформації, її зрозумілості.

Перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності в державному секторі, перш за все, необхідний для підвищення прозорості державних і місцевих фінансів, якості та достовірності бюджетного обліку, забезпечення максимально повного відображення неохоплених на сьогоднішній час фінансових операцій, створення умов для аналізу рівня і динаміки бюджетної заборгованості, оцінки ефективності бюджетних послуг, які надаються.

Реформа системи бухгалтерського обліку неможлива без серйозних коректив у законодавстві, насамперед у податковому й цивільному, тобто реформування системи бухгалтерського обліку повинно здійснюватися в комплексі з відповідними змінами в суміжних галузях законодавства.

Ключовим елементом реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до МСФЗ є розробка нових й уточнення раніше затверджених положень (стандартів) бухгалтерському обліку, впровадження їх у практику. При цьому ставиться завдання зростання ролі професійних організацій у розвитку методичного забезпечення організації бухгалтерського обліку й становлення бухгалтерської професії (бухгалтерів, консультантів, фінансових менеджерів та ін.).

Перехід національної системи бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти містить у собі відповідні зміни в роботі по підготовці й підвищенню кваліфікації фахівців з бухгалтерського обліку. Система професійної підготовки бухгалтерських кадрів повинна відповідати державним освітнім стандартам і має містити необхідні кваліфікаційні характеристики для відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів. Налагодження міжнародного співробітництва зумовлює необхідність створення та запровадження довгострокової програми міжнародного співробітництва з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів в галузі бухгалтерського обліку і звітності.

Висновки. Необхідність адаптації системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні до МСФЗ обумовлена об'єктивними процесами глобалізації, виходом підприємств на нові ринки капіталу, залученням іноземних інвестицій.

Оцінка сучасного стану впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності українськими підприємствами показала, що пошук іноземних інвесторів та бажання залучення іноземних інвестицій спонукає українські підприємства складати фінансову звітність відповідно до вимог МСФЗ, щоб зацікавлені користувачі могли використовувати правдиву і точну інформацію про підприємство для прийняття ефективних та економічно-обґрунтованих рішень. Між іншим, існує проблема застосування МСФЗ малими та середніми підприємствами. Адже для малих та середніх підприємств, які планують

розвиватись та збільшувати обсяги своєї діяльності складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ є практично неможливим, оскільки це потребує значного капіталовкладення. Тому необхідне тісне співробітництво Міністерства фінансів України з Радою міжнародних стандартів фінансової звітності щодо паралельної розробки проекту положень (стандартів) для малих та середніх підприємств.

Важливе значення для ефективного впровадження та використання МСФЗ в Україні мають державні органи та громадські професійні організації, роль яких полягає у підготовці до впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та сприянні застосуванню й виконанню цих стандартів.

На перший погляд, вузькоспецифічні проблеми бухгалтерського обліку та фінансової звітності насправді є однією з важливих умов проведення економічних реформ. Таким чином, внаслідок впровадження МСФЗ в Україні буде створена прозора та зрозуміла для різних користувачів система обліку, звітності та контролю за діяльністю суб'єктів господарювання.

References

1. *Otchet o mezhdunarodnom opyte primeneniya MSFO (2003)*. Chast' I: Moskva: FBK. <http://fkcb.ffms.ru/catalog.asp?ob_no=1794>
2. Krylova, T.B. *Pervyye itogi vnedreniya MSFO za rubezhom*. Obzornaya zapiska: <<http://www.nsfo.ru/docs/first%20results.pdf>>
3. *Porivnyal'nyy analiz shchodo vprovadzheniya MSFZ na rynku tsinnikh paperiv kraїн – uchasnits' SND*. <http://finrep.kiev.ua/download/ifrs_18may11_evelichko_ru.pdf>
4. *Zakon pro zagal'noderzhavnu programu adaptatsii zakonodavstva Ukraini do zakonodavstva Evropeys'kogo Soyuzu* (Verkhovna Rada Ukrainy). *Ofitsiyniy sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1629-15>>
5. *Rozporyadzhennya pro skhvalennya Strategii zastosuvannya mizhnarodnikh standartiv finansovoi zvitnosti v Ukraini* (Kabinet Ministriv Ukraini). *Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy*. <http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=86024&cat_id=83018>
6. Roberts, C., Weetman, P., Gordon, P. (2008). *International Financial Accounting: A Comparative Approach*. United Kingdom: Pearson Education.

Лукановська І., к.е.н.,

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ЗМІН БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Abstract. In the article the basic changes of new release of the Budgetary code of Ukraine are found out in relation to expansion of list of interbudgetary transfers. The structure of interbudgetary transfers of previous and the current edition of the Budgetary code of Ukraine, order of determination of their volumes, and also mechanism of enumeration, is described to the local budgets. The system of having a special purpose transfers to the local budgets is analysed. Features and specific of their enumeration and aspiration are outlined on corresponding current expenditures.

Keywords: interbudgetary transfers, targeted transfers, basic dotation, reversing dotation, subventions.

Для зміцнення управління державними фінансами наприкінці минулого року відбулись зміни до Бюджетного кодексу України (далі – БКУ), які дещо змінили структуру міжбюджетних трансфертів. Останні, як відомо, являють собою кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Також, стаття 93 БКУ¹ передбачає можливість передачі коштів між різними рівнями місцевих бюджетів. При цьому міжбюджетні трансферти поділяються на такі види:

- базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій);
- субвенції;
- реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій);
- додаткові дотації.

Прийняті Верховною Радою України 28 грудня 2014 року зміни до БКУ² значною мірою стосуються питань міжбюджетних трансфертів між державним і місцевими бюджетами та між місцевими бюджетами. Структура міжбюджетних трансфертів дещо змінилась.

Таблиця 1

Структура міжбюджетних трансфертів у порівнянні

До 31 грудня 2014 року (попередня редакція БКУ)	3 1 січня 2015 року (діюча редакція БКУ)
Дотація вирівнювання	Базова дотація
Кошти, що передаються до Держбюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів	Реверсна дотація
Субвенція	Субвенція
Додаткові дотації	Додаткові дотації

Як видно з табл. 1, відмінено дотацію вирівнювання, яка впродовж багатьох років була найбільшим міжбюджетним трансфертом України та джерелом доходів для значної частини місцевих бюджетів.

¹ Бюджетний кодекс України 2010 (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>> (2015, червень, 18)

² Закон про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин 2014 (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/79-19>> (2014, грудень, 28)

Також відмінено такий трансферт, як кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів. Замість них в БКУ запроваджені базова та реверсна дотації.

Порядок визначення обсягів цих міжбюджетних трансфертів для місцевих бюджетів, а також механізм їхнього перерахування суттєво відрізняються від тих, що діяли впродовж минулих років. Так, Кабмін України постановою від 23.01.2015 р. №12 презентував нову редакція Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів³, затвердженого постановою Кабміну України від 15.12.2010 р. № 1132 (далі – Порядок № 1132), який визначає механізм перерахування міжбюджетних трансфертів відповідно до змін БКУ.

Отже, відповідно до Порядку № 1132, базову дотацію Казначейство повинно перераховувати місцевим бюджетам, для яких у держбюджеті передбачено міжбюджетні трансферти, щодакдно, рівними частинами в останній день декади, згідно із розписом бюджету. Реверсну дотацію до держбюджетів з місцевих бюджетів повинні перераховувати територіальні органи Казначейства в областях і м. Києві щодакдно, рівними частинами, в останній день декади за рахунок фактичних надходжень доходів загального фонду місцевого бюджету. Відповідно, механізм перерахування дотації вирівнювання нова редакція Порядку № 1132 не містить.

Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28 грудня 2014 року № 79-VIII⁴ розширено перелік міжбюджетних трансфертів. Так, у ст. 97 БКУ⁵ визначено, що з державного бюджету можуть надаватися такі цільові трансферти місцевим бюджетам:

- 1) базова дотація;
- 2) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту (порядок надання цієї субвенції визначає ст. 102 БКУ);
- 3) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою (ст. 103 БКУ);
- 4) субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів) (ст. 105 БКУ);
- 5) освітня субвенція (ст. 103² БКУ);
- 6) субвенція на підготовку робітничих кадрів (ст. 105 БКУ);
- 7) медична субвенція (ст. 103³ БКУ);
- 8) субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру (ст.ст. 1034, 1035 БКУ);
- 9) субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження;
- 10) субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної та торфодобувної промисловості й утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50%);
- 11) інші додаткові дотації та інші субвенції.

Основною новацією в частині міжбюджетних трансфертів є те, що замість дотації вирівнювання запроваджені до Бюджетного кодексу зміни вводять такі нові трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам, як:

- освітня субвенція;
- медична субвенція;
- субвенція на підготовку робітничих кадрів.

Як вже зазначалось, субвенції мають надходити з Держбюджету до місцевих бюджетів та направлятись на утримання певних бюджетних установ. При цьому БКУ містить лише загальні вимоги щодо надання субвенцій. Самі формули для розрахунку субвенцій на 2015 рік містяться у ст.ст. 25-27 Закону № 80⁶. Загальні вимоги до надання зазначених субвенцій наведені у ст.ст. 1032–1035 БКУ. Для урегулювання цього питання Уряд затвердив три порядки, а саме:

³ *Постанова про затвердження Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів 2010* (Кабінет Міністрів України). *Офіційний сайт Верховної Ради України* <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/12-2015-%D0%BF/para2#n2>> (2015, січень, 23)

⁴ *Закон про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин 2014* (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/79-19>> (2014, грудень, 28)

⁵ *Бюджетний кодекс України 2010* (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>> (2015, червень, 18)

⁶ *Закон про Державний бюджет України на 2015 рік* (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/80-19>> (2014, грудень, 28)

- щодо медичної субвенції – Порядок № 11⁷;
- щодо освітньої субвенції – Порядок № 6⁸;
- щодо субвенції на підготовку робітничих кадрів – Порядок № 7⁹.

Привертають увагу встановлені БКУ призначення цих нових субвенцій.

Нова стаття 1032 Бюджетного кодексу передбачає, що освітня субвенція спрямовується на оплату поточних видатків таких типів навчальних закладів:

- 1) загальноосвітні навчальні заклади усіх ступенів;
- 2) шкільні відділення навчально-виховних комплексів «дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад», «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад»;
- 3) спеціалізовані школи (школи-інтернати), включаючи школи-інтернати з поглибленим вивченням окремих предметів і курсів для поглибленої підготовки дітей в галузі науки і мистецтв, фізичної культури і спорту, інших галузях, ліцеї з посиленою військово-фізичною підготовкою; ліцеї (ліцеї-інтернати); гімназії (гімназії-інтернати); колегіуми (колегіуми-інтернати);
- 4) вечірні (змінні) школи;
- 5) загальноосвітні навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні санаторні школи-інтернати; спеціальні загальноосвітні школи-інтернати; загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки (крім дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей);
- 6) спеціальні загальноосвітні навчальні заклади для дітей, які потребують корекції фізичного та/або розумового розвитку, навчально-реабілітаційні центри.

Таким чином, освітня субвенція стає основним джерелом проведення переважної більшості видатків загальноосвітніх навчальних закладів і спеціалізованих шкіл, до яких відносять: оплату праці та нарахування на заробітну плату; придбання товарів і послуг; придбання продуктів харчування; оплату комунальних послуг та енергоносіїв тощо.

Зазначений обсяг освітньої субвенції, затверджений Законом України про Державний бюджет України на 2015 рік – 43,7 млрд. грн.

Розподіл коштів освітньої субвенції між відповідними бюджетами здійснюється на основі формули, яка передбачає резерв коштів, обсяг якого не може перевищувати 1% видатків, що не могли бути враховані при застосуванні формули.

Довгоочікуваною місцевими бюджетами нормою БКУ є те, що залишки невикористаних коштів освітньої субвенції на кінець бюджетного періоду не вилучаються до держбюджету, а зберігаються на рахунках відповідних місцевих бюджетів для використання в наступному бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення субвенції та на оновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів.

Усі перелічені вимоги щодо формування та перерахування освітньої субвенції поширюються також на ще один новий міжбюджетний трансферт – медичну субвенцію.

За бюджетною програмою 2311410 «Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам» становить 46,5 млрд грн. на 2015 рік. Головним розпорядником цієї субвенції є Міністерство охорони здоров'я.

Місцеві ради мають право передавати кошти субвенції у вигляді міжбюджетного трансферту іншим бюджетам для надання медичних послуг за місцем обслуговування населення. Як визначено у ст. 1034 БКУ, видатки місцевих бюджетів проводяться за рахунок медичної субвенції.

До таких видатків належать видатки на:

– первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні широкого профілю, спеціалізовані медико-санітарні частини, пологові будинки, поліклініки та

⁷ *Порядок та умови надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам 2015* (Кабінет міністрів України). *Офіційний сайт Верховної Ради України* <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-%D0%BF>> (2015, січень, 23)

⁸ *Порядок та умови надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам 2015* (Кабінет міністрів України). *Офіційний сайт Верховної Ради України* <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-%D0%BF>> (2015, січень, 14)

⁹ *Порядок та умови надання субвенції на підготовку робітничих кадрів з державного бюджету місцевим бюджетам 2015* (Кабінет міністрів України). *Офіційний сайт Верховної Ради України* <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/7-2015-%D0%BF>> (2015, січень, 14)

амбулаторії, загальні стоматологічні поліклініки, а також дільничні лікарні, медичні амбулаторії, фельдшерсько-акушерські та фельдшерські пункти, центри первинної медичної (медико-санітарної) допомоги);

– програми медико-санітарної освіти (міські та районні центри здоров'я і заходи з санітарної освіти);

– консультативну амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні республіканського АР Крим та обласного значення, центри екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, станції екстреної (швидкої) медичної допомоги);

– спеціалізовану амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (спеціалізовані лікарні, поліклініки, включаючи стоматологічні, центри, диспансери, госпіталі для ветеранів війни, будинки дитини, станції переливання крові);

– санаторно-курортну допомогу (санаторії для хворих на туберкульоз, санаторії для дітей та підлітків, санаторії медичної реабілітації);

– інші державні програми медичної та санітарної допомоги (медико-соціальні експертні комісії, бюро судмедекспертизи, центри медичної статистики, бази спецмедпостачання, центри здоров'я і заходи санітарної освіти, регіональні заходи з реалізації державних програм, інші програми і заходи).

Новацією БКУ також є те, що при перерахуванні освітньої та медичної субвенцій встановлюються прямі міжбюджетні стосунки не лише з обласними бюджетами, а також із районними бюджетами та бюджетами міст обласного значення. Законом України про Державний бюджет України на 2015 рік освітня субвенція передбачена для 669 місцевих бюджетів, а медична – для 636 бюджетів.

Третьою новою субвенцією є субвенція на підготовку робітничих кадрів. Головним розпорядником цієї субвенції є Міністерство освіти України.

Згідно з Порядком № 7¹⁰ розпорядниками субвенції на підготовку робітничих кадрів за місцевими бюджетами є структурні підрозділи з питань освіти і науки обласних, Київської міської держадміністрацій, які визначаються рішенням відповідної місцевої ради про такий бюджет згідно із законодавством.

Розподіл і перерозподіл загальних обсягів субвенції між місцевими бюджетами здійснюється Кабінетом Міністрів України.

Ця субвенція із загального фонду державного бюджету спрямовується на оплату поточних видатків професійно-технічних та інших навчальних закладів державної та комунальної власності, які надають послуги з підготовки кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення.

У разі забезпечення повного обсягу потреб у поточних видатках на бюджетний період за рахунок зазначеної субвенції та за умови відсутності простроченої бюджетної заборгованості за захищеними видатками зазначених навчальних закладів ця субвенція може спрямовуватися на їх капітальні видатки.

Зазначена субвенція може спрямовуватися на реалізацію заходів з оптимізації мережі зазначених навчальних закладів.

Перерахування освітньої та медичної субвенцій, а також субвенції на підготовку робітничих кадрів здійснюється двічі на місяць до 10 та 25 числа¹¹.

Так, станом на 01.09.2015¹² місцеві бюджети одержали 101 173,3 млн. грн. трансфертів, що складає 95,6% від передбачених розписом асигнувань на січень–серпень 2015 року.

Базова дотація перерахована в сумі 3 507,9 млн. грн. або 98,2% розпису асигнувань на січень–серпень 2015 року. Субвенції на соціальний захист населення перераховані в сумі 35 692,2 млн. грн. або 93,9% від передбачених розписом на цей період в межах фактичних зобов'язань.

Освітню субвенцію перераховано в сумі 27 994,0 млн. грн. або 99,2% до розпису на відповідний період.

¹⁰ *Порядок та умови надання субвенції на підготовку робітничих кадрів з державного бюджету місцевим бюджетам 2015* (Кабінет міністрів України). *Офіційний сайт Верховної Ради України* <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/7-2015-%D0%BF>> (2015, січень, 14).

¹¹ *Постанова про внесення змін до Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів 2010* (Кабінет міністрів України). *Офіційний сайт Верховної Ради України* <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/227-2015-%D0%BF/para2#n2>> (2015, квітень, 22).

¹² *Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів* (Державна казначейська служба України) *Офіційний сайт Державної казначейської служби України* <<http://treasury.gov.ua/main/uk/index>> (2015, січень–серпень).

Медичну субвенцію перераховано в сумі 29 135,5 млн. грн. або 96,8% до розпису на відповідний період.

Субвенцію на підготовку робітничих кадрів перераховано в сумі 3 911,7 млн. грн. або 99,5% до розпису на відповідний період.

Висновок. Нова редакція Бюджетного кодексу України внесла ряд нових міжбюджетних трансфертів, що розширило перелік цільових трансфертів місцевим бюджетам.

Недоперерахування базової дотації, медичної та освітньої субвенцій за січень–серпень 2015 року пов'язано з тим, що Казначейством не здійснюється перерахування міжбюджетних трансфертів ряду місцевих бюджетів східних областей, які знаходяться на тимчасово неконтрольованій території.

References

1. *Biudzhetni kodeks Ukrainy 2010* (Verkhovna Rada Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>> (2015, cherven, 18).
2. *Zakon pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy shchodo reformy mizhbiudzhethnykh vidnosyn 2014* (Verkhovna Rada Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/79-19>> (2014, hruden, 28).
3. *Postanova pro zatverdzhennia Poriadku pererakhuvannia mizhbiudzhethnykh transfertiv 2010* (Kabinet ministriv Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1132-2010-%D0%BF>> (2015, sichen, 23).
4. *Zakon pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy shchodo reformy mizhbiudzhethnykh vidnosyn 2014* (Verkhovna Rada Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/79-19>> (2014, hruden, 28).
5. *Zakon pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2015 rik* (Verkhovna Rada Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/80-19>> (2014, hruden, 28).
6. *Poriadok ta umovy nadannia medychnoi subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetam 2015* (Kabinet ministriv Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-%D0%BF>> (2015, sichen, 23).
7. *Poriadok ta umovy nadannia osvithoi subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetam 2015* (Kabinet ministriv Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-%D0%BF>> (2015, sichen, 14).
8. *Poriadok ta umovy nadannia subventsii na pidhotovku robitnychykh kadriv z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetam 2015* (Kabinet ministriv Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/7-2015-%D0%BF>> (2015, sichen, 14).
9. *Postanova pro vnesennia zmin do Poriadku pererakhuvannia mizhbiudzhethnykh transfertiv 2010* (Kabinet ministriv Ukrainy). *Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/227-2015-%D0%BF/paran2#n2>> (2015, kviten, 22).
10. *Dovidka shchodo stanu vykonannia mistsevyykh biudzhethiv* (Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy). *Ofitsiyni sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy*. <<http://treasury.gov.ua/main/uk/index>> (2015, sichen–serpen).
11. Nabernyk, N. (2015). *Mizhbiudzhethni transferty u rozrizi zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy*. *Zhurnal «Kazna Ukrainy»*, 1, 4-6.

Ценклер Н., к.е.н.,

Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського
Національного торговельно-економічного університету, Україна

СУТЬ НА НАПРЯМИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Abstract. The paper deals with the essence and areas of convergence in the context of European integration on the example of Carpathian region of Ukraine. The definition of “convergence” to the regions involved in interstate economic integration is proposed. In particular, the convergence in the article is interpreted as similarity and unidirectional transformation of regional economies both within the state and adjacent regions of different countries in the process of economic integration. Six major areas of convergence of regional economy in the context of European integration processes are outlined. In that respect the specificity of the Carpathian region as the most promising in terms of economic transformation by progressive world practices, in particular, based on the experience of neighboring EU countries are analyzed.

Keywords: convergence, region, economic development, area, European integration, Carpathian region.

Постановка проблеми. Із урахуванням постійної активізації та актуалізації глобалізаційних процесів економічний розвиток держав, регіонів і навіть окремих суб’єктів економічної діяльності неможливо розглядати без аналізу комплексу чинників зовнішнього середовища, які діють незалежно від адміністративних меж та державних кордонів. В останні десятиліття змінюється також основний підхід до трактування ролі глобалізаційних факторів: вони все частіше розглядаються не як загрози економічному зростанню, а як можливості. Особливо важливими та актуальними у контексті розширення ролі і впливу міждержавних об’єднань стають питання механізмів та наслідків інтеграційних процесів, зокрема, для економічного зростання окремих регіонів. Водночас, в Україні як у наукових дослідженнях, так і в стратегічній документації часто нехтують проблемою готовності різних регіонів держави до участі в процесах міжнародної економічної, зокрема європейської, інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зауважити, що в українській економічній науці проблеми трансформації економіки регіону у контексті євроінтеграції розглядаються досить ґрунтовно. Зокрема, теоретико-методологічні основи цього напрямку досліджень висвітлені у працях Б. Данилишина, М. Долішнього, Т. Качали, В. Мікловди, В. Паппа, Л. Шевчук, І. Школи та інших науковців. Варто також виділити науковий напрям, що представлений працями як економістів, так і соціологів та політологів, і розглядає передумови та проблеми перебігу євроінтеграційних процесів на різних ієрархічних рівнях. Зокрема, варто згадати праці В. Жовтанецького, Б. Заблоцького, Є. Кіш, Є. Коваленко, О. Ковальнової, Ю. Макогона, Є. Медведкіної, Л. Самосьонка, С. Череватого, С. Шахраюк-Онофрей, Н. Шпірько-Фандєєвої та інших українських вчених. В окремих працях звертається увага і на регіональний аспект європейської інтеграції, однак міждержавні порівняння та визначення ступеня готовності окремих регіонів держави до участі у євроінтеграційних процесах залишаються поза увагою науковців.

Аналіз результатів сучасних досліджень, що стосуються проблем економічного розвитку регіонів в умовах євроінтеграції свідчить, що питання економічної конвергенції на регіональному рівні в контексті євроінтеграції практично не розглядаються, а відповідна теоретико-методологічна база не розроблена.

Мета статті. З огляду на викладені вище положення, метою цієї статті є аналіз суті та напрямів перебігу процесів конвергенції у контексті євроінтеграційних процесів на прикладі Карпатського регіону.

Вклад основного матеріалу. Як свідчить світовий досвід, одним із основних інструментів сучасної міжнародної інтеграції є конвергенція. Згаданий термін – багатозначний і широко використовується у науці та практичній діяльності.

Конвергенцію в економіці трактують як процес зближення, взаємопроникнення та асиміляції елементів на тлі їх гетерогенності та неоднорідності. Такий процес призводить до стирання меж між різними економічними системами, що обумовлюється їх спільними цілями, проблемами та єдиними закономірностями розвитку¹.

На наш погляд, в економічному розумінні конвергенція має передбачати зближення, уподібнення економічних систем держав та регіонів з метою створення оптимальних умов для подальшої їх економічної інтеграції. Багатьма прикладами формування сучасних міждержавних інтеграційних об'єднань доведено переваги еволюційного шляху міждержавної інтеграції, який неможливий без створення необхідних передумов у процесі конвергенції економічних систем держав та регіонів.

Конвергенція як процес формування передумов міждержавної економічної інтеграції призводить до виникнення явища конвергентності різних сфер, галузей та видів економічної діяльності суб'єктів євроінтеграційних процесів.

Конвергентність ми розглядаємо як подібність та одновекторність трансформації економіки регіонів як всередині держави, так і суміжних регіонів різних держав у процесі їх економічної інтеграції. У такому розумінні конвергентність можна вважати однією із ключових властивостей економіки регіону, що визначає напрями та темпи її інтеграції з економічними системами інших регіонів та держав. Отже, у загальноукраїнському вимірі регіони, що володіють найбільшою конвергентністю, водночас повинні характеризуватися максимальною готовністю до участі у євроінтеграційних процесах. Відповідно основною метою державної політики у цьому напрямі має бути вирівнювання конвергентності економічних систем регіонів України з урахуванням цільових завдань євроінтеграційної політики. З огляду на результати низки досліджень² вітчизняних вчених-економістів, найбільшою готовністю до участі в євроінтеграційних процесах, а отже і конвергентністю, характеризується саме Карпатський регіон України.

Слід також зауважити, що в сучасних умовах сутність конвергентності є надзвичайно багатоаспектною. Наприклад, гармонізація законодавчих норм сусідніх держав може зумовлювати позитивний ефект не лише щодо ефективності міждержавної інтеграції, а й стосовно соціально-економічного розвитку їх регіонів та активізації транскордонних міжкультурних зв'язків. Отже, конвергентність є необхідною передумовою реалізації всієї послідовності етапів міждержавної економічної інтеграції. Однак на рівні регіону процеси конвергенції мають свою специфіку.

Можемо погодитися із В. Жовтанецьким та Б. Заблоцьким у тому, що формування конвергентної моделі розвитку України та її регіонів потребує цілеспрямованої політики і єдності всіх суб'єктів її реалізації (уряду, обласних адміністрацій, підприємств і організацій, що в них розміщені). Як слушно зазначають автори, «конвергентна модель регіонального розвитку – це система збалансованих і узгоджених інтересів і дій урядових, регіональних і підприємницьких суб'єктів управління виробничою і соціальною, фінансовою та інвестиційною сферами регіональної економіки, спрямованих на оптимізацію пропорцій капіталу, зайнятості, продукту і грошей із метою забезпечення їх збалансованого і стабільного розвитку»³.

Водночас, на наш погляд, поняття конвергентного регіонального розвитку можна розглядати також ширше – у контексті міжнародних транскордонних інтеграційних процесів, зокрема євроінтеграції.

Справді, у сучасних умовах, зважаючи на гетерогенність економічних систем, інтеграція ринків, як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, відбувається через їх конвергенцію. У цьому аспекті важливим є розуміння того, що конвергенція має відбуватись еволюційним шляхом. Тобто вступ національних ринків до єдиного економічного простору не може носити хаотичний характер, а повинен мати ринкове обґрунтування, вагоме підґрунтя і довгострокові перспективи⁴.

¹ Шпірько-Фандєєва, Н.В. (2012). *Основні підходи до розуміння процесів інтеграції та конвергенції фінансових ринків*. Проблеми формування нової економіки XXI века. <http://www.confcontact.com/20121221/1_shpirko.htm> (2015, lypen', 27)

² Забуранна, Л.В. (2012). *Імітаційне моделювання для прогнозування сценаріїв розвитку аграрної сфери Карпатського економічного району за різних інструментів макроекономічної політики*. Ефективна економіка. №12. <<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1653>> (2015, serpen', 5); Шахраюк-Онофрей, С.І., Лакуста, Г.Ю. (2011). Проблеми та перспективи комплексного розвитку економіки Карпатського регіону <http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/13_86485.doc.htm> (2015, lypen', 28) та ін.

³ Жовтанецький, В.І., Заблоцький, Б.Ф. (2013). *Політика структурної економічної оптимізації в конвергентній моделі розвитку регіону*. Економіка промисловості. № 1-2, 157.

⁴ Шпірько-Фандєєва, Н.В. (2012). *Основні підходи до розуміння процесів інтеграції та конвергенції фінансових ринків*. Проблеми формування нової економіки XXI века. <http://www.confcontact.com/20121221/1_shpirko.htm> (2015, lypen', 27)

Враховуючи специфіку Карпатського регіону, можемо виділити 6 напрямів конвергенції в контексті активізації євроінтеграційних процесів.

I. *Нормативно-правова конвергенція*. Гармонізація законодавства України та країн Європейського Союзу, безумовно, є одним із найважливіших завдань на шляху інтеграції України до ЄС. З одного боку, можна констатувати, що проблема нормотворення не стосується регіонального рівня, оскільки відповідні рішення приймаються головним чином центральними органами виконавчої та законодавчої влади у державі. Проте повноваження місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування також дозволяють здійснювати цілеспрямовану політику щодо нормативно-правової конвергенції із сусідніми регіонами держав ЄС. Зокрема, йдеться про муніципальне управління, земельну політику, екологічне право, а також окремі аспекти фіскальної політики. Іншими словами, базу для нормативно-правової конвергенції формують державні органи влади, але на регіональному рівні також наявні певні можливості для узгодження місцевої політики в контексті транскордонної співпраці, зокрема.

Нормативно-правова конвергенція має пряме відношення до системи державного регулювання економікою, у тому числі на регіональному рівні. Однак, власне регуляторний аспект конвергенції багатьма фахівцями піддається сумніву. Зокрема, імітаційне моделювання проведене Л. Забуранною виявило сумнівну ефективність застосування окремих інструментів структурної політики державного регулювання розвитком аграрного сектору⁵.

II. *Адміністративно-територіальна конвергенція* може бути реалізована через реформу адміністративно-територіального устрою держави. Сутність такої реформи може полягати у наближенні національної системи територіального поділу до зразків, характерних для сусідніх країн-членів ЄС. В Україні існують різні моделі такої реформи, які передбачають укрупнення або ж подрібнення наявних адміністративно-територіальних одиниць. Варто зауважити, що в останні роки більшої популярності набула ідея щодо укрупнення одиниць адміністративно-територіального поділу, навіть у цьому контексті була напрацьована певна нормативна база. Отже, адміністративно-територіальна конвергенція не може вважатися пріоритетним напрямком трансформації економічних систем регіонів України, однак її значення в контексті транскордонної співпраці досить велике. Зокрема, лише узгоджуючи межі адміністративно-територіальних одиниць нижчих рангів із державами сусідами, можна добитися ефективної транскордонної співпраці на рівні громади і, таким чином, формувати регіональну ініціативу в євроінтеграційних процесах.

III. *Ринкова конвергенція* може відбуватися кількома шляхами, основними з яких є взаємопроникнення регіональних та загальнодержавних ринків держав-сусідів, що реалізується насамперед через зовнішньоекономічну діяльність, ефективність якої свідчить про відкритість економіки регіону і може бути відображена відповідними коефіцієнтами. Інший шлях ринкової конвергенції у процесі євроінтеграції полягає у зменшенні формальних бар'єрів в економічній співпраці, тобто спрощенні митних процедур, зменшенні податкового навантаження, а також узгодженні стандартів між країнами, що інтегруються, із метою полегшення співпраці в економічній сфері.

Тоді як ринкова конвергенція може здійснюватися на рівні держави або ж конкретного підприємства, то наступний вид конвергенції використовується і на регіональному та міжрегіональному рівнях.

IV. *Бізнесова конвергенція* передбачає узгодження та зближення підприємницьких структур суміжних регіонів шляхом формування різномірних мереж, які часто називають бізнес-мережами. Слід зауважити, що співпраця між регіонами України та Євросоюзу у рамках бізнес-мереж вже деякий час здійснюється і планується у стратегічному відношенні.

Зокрема, для пошуку можливостей і вигод економічного співробітництва за сприяння Міністерства національної економіки Угорщини Національна зовнішньоекономічна агенція та Торгово-промислова палата Угорщини у стратегічному союзі розбудують та забезпечуватимуть діяльність Бізнес мережі Карпатського регіону. Як організації-посередники роботу окремих офісів забезпечуватимуть змішані торгово-промислові палати та відділи торгово-промислової палати. Головна мета бізнес-мережі Карпатського регіону – допомогти у відкритості економік східно- і центральноєвропейських держав стосовно один одного і сприяти тому, щоб ця територія стала взаємопов'язаним і економічно сильним регіоном, визнаним і на європейському рівні. Мережа складатиметься з окремих офісів розвитку бізнесу,

⁵ Забуранна, Л.В. (2012). *Імітаційне моделювання для прогнозування сценаріїв розвитку аграрної сфери Карпатського економічного району за різних інструментів макроекономічної політики*. Ефективна економіка. №12. <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1653>> (2015, serpen', 5).

які, будуючи мости між малими та середніми підприємствами Карпатського регіону, допомагатимуть в посиленні торгових та інвестиційних транскордонних зв'язків⁶.

V. *Інноваційна конвергенція*. Її сутність полягає у інтеграції інноваційного розвитку суміжних регіонів України та країн Євросоюзу, зокрема, через створення та функціонування міжнародних інноваційних кластерів. Певні напрацювання у цій сфері як з боку України, так і зі сторони європейських партнерів уже наявні.

Ю. Головач, зокрема, вказує на можливу перспективу транскордонної співпраці України з іншими країнами-членами Карпатського євро регіону через кластеризацію, що в зарубіжних країнах набула значного поширення насамперед як засіб підвищення їх конкурентоспроможності, а також як механізм гнучкого реагування на кон'юнктуру світових ринків, зростання стабільності функціонування завдяки інтеграції конкурентних переваг конкретних суб'єктів економічної діяльності⁷.

Варто зауважити, що в Україні вже започатковані процеси формування транскордонних кластерів. Зокрема, у Львівській області опрацьовується питання створення транскордонного туристичного кластеру. Також, у Чернівецькій області розглядається можливість утворення туристичного транскордонного кластеру на основі мережі регіонів-переможців Всеукраїнського конкурсу «Сім чудес України»⁸.

VI. *Соціальна конвергенція* є найбільш масовою та багатоманітною, оскільки реалізується на рівні індивідів та суспільних груп у суміжних регіонах, що підвищують свою мобільність, у тому числі транскордонну, налагоджують різні форми спілкування, встановлюють міжособистісні контакти, що можуть бути основою для всіх інших форм конвергенції. З іншого боку, саме соціальна конвергенція є вищою стадією формування конвергентності регіону в контексті євроінтеграції, адже переважно налагодження міжособистісних та міжгрупових контактів відбувається уже після реалізації інших стадій конвергенції або принаймні після їх започаткування. Водночас суспільна підтримка як євроінтеграційних процесів загалом, так і окремих форм конвергенції, що здійснюються у цьому напрямку, є одним із найважливіших факторів що сприяють економічній інтеграції України у європейські структури.

Проблеми розвитку Карпатського регіону мають комплексні шляхи вирішення, впровадження яких якщо не знищить проблему, то хоча б частково припинить її функціонування. Так, на думку вітчизняних науковців, необхідно удосконалювати кожен галузь виробничої та невиробничої сфери, впроваджувати заходи щодо покращення їх розвитку, що загалом покращило б розвиток регіону; водночас, ускладнює завдання те, що всі проблеми розвитку Карпатського регіону взаємодіють між собою, а це означає, що необхідно негайно їх вирішувати, оскільки від одного фактору може залежати декілька галузей чи сфер⁹.

Очевидно, що важливим чинником і рушійною силою конвергенції економічних систем регіонів в контексті євроінтеграції мають бути процеси децентралізації, впровадження яких в Україні планується закріпити відповідними законодавчими нормами уже у 2015 році.

Таким чином децентралізація може забезпечити функціональний аспект конвергенції, що полягає у вдосконаленні структури внутрішньорегіональних соціально-економічних та адміністративних зв'язків, а також наданні більшої самостійності громадам у контексті вирішення низки питань внутрішньої політики в рамках своїх територій. Безумовно, децентралізація в такому вигляді не гарантуватиме високого ступеня конвергентності економічних систем суміжних регіонів України та країн Європейського Союзу, оскільки в різних країнах ЄС принципи здійснення регіональної політики дещо відмінні. Однак, на наш погляд, реформа пов'язана із децентралізацією системи управління регіональним розвитком в Україні, без сумніву, сприятиме реалізації окреслених нами вище напрямів конвергенції економіки регіонів у контексті євроінтеграції.

Висновки. Отже, на наш погляд, з метою повноцінної інтеграції України та її регіонів у Європейський Союз необхідною є реалізація всієї сукупності напрямів конвергенції. Варто зауважити, що описані нами шість напрямів не є взаємовиключними і на різних етапах євроінтеграції можуть доповнювати один одного або перекриватися. Водночас саме у представленій логічній послідовності

⁶ *Бізнес-мережа Карпатського регіону* (2012). <<http://www.crbnet.eu/uk/ukr/3-Pro-merzhu>> (2015, serpen', 5).

⁷ Головач, Ю.В. (2010). *Карпатський Євро регіон як форма транскордонного співробітництва України з країнами ЄС*. <http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67853.doc.htm> (2015, serpen', 4).

⁸ *Міжнародна кластеризація* (2013). <<http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23566&id=1150>> (2015, August, 5).

⁹ Шахраюк-Онофрей, С.І., Лакуста, Г.Ю. (2011). *Проблеми та перспективи комплексного розвитку економіки Карпатського регіону* <http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/13_86485.doc.htm> (2015, lypen', 28)

нормативно-правова, адміністративно-територіальна, ринкова, бізнесова, інноваційна та соціальна конвергенція забезпечують повний цикл трансформації регіональної суспільної системи відповідно до європейської моделі розвитку. Детальніший аналіз усіх шести виділених напрямів конвергенції економіки Карпатського регіону у порівнянні із суміжними регіонами сусідніх європейських країн буде предметом наших подальших досліджень.

References

1. *Biznes-merezha Karpats'koho rehionu* (2012). <<http://www.crbnet.eu/uk/ukr/3-Pro-merezhu>> (2015, serpen', 5).
2. Holovach, Yu.V. (2010). *Karpats's'kyu Yevrorehion yak forma transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrayiny z krayinamy YeS*. <http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67853.doc.htm> (2015, serpen', 4).
3. *Mizhnarodna klasteryzatsiya* (2013). <<http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23566&id=1150>> (2015, serpen', 5).
4. Shakhryuk-Onofrey, S.I., Lakusta, H.Yu. (2011). *Problemy ta perspektyvy kompleksnoho rozvytku ekonomiky Karpats'koho rehionu* <http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/13_86485.doc.htm> (2015, lypen', 28).
5. Shpir'ko-Fandyeyeva, N.V. (2012). *Osnovni pidkhody do rozuminnya protsesiv intehratsiyi ta konverhentsiyi finansovykh rynkiv*. Problemy formirovaniya novoy ekonomiki XXI veka. <http://www.confcontact.com/20121221/1_shpirko.htm> (2015, lypen', 27).
6. Ziburanna, L.V. (2012). *Imitatsiyne modelyuvannya dlya prohnozuvannya stsenariyiv rozvytku ahrarnoyi sfery Karpats'koho ekonomichnoho rayonu za riznykh instrumentiv makroekonomichnoyi polityky*. Efektyvna ekonomika. №12. <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1653>> (2015, serpen', 5).
7. Zhovtanets'kyy, V.I., Zablots'kyy, B.F. (2013). *Polityka strukturnoyi ekonomichnoyi optymizatsiyi v konverhentniy modeli rozvytku rehionu*. Ekonomika promyslovosti. № 1-2, 157.

Yaschenko L., *PhD in Economics,*
Research Institute of Statistics, Studies, Ukraine

Motuzka O., *PhD in Economics,*
National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Ukraine

PROCEDURE FOR COMPUTATION AND INTERPRETATION OF BUSINESS CLIMATE INDICATOR FOR UKRAINE

Abstract. Construction of indicators of business expectations used to monitor the periods of economic growth and recession with monthly or quarterly periodicity and to predict turning points, has become of special importance today. In constructing indicators of business expectations countries tend to use the results from Business Tendency Survey of Enterprises (BTSE) supplying information about the current situation and future expectations of enterprises. The objective of the article is to show the procedure for computation of business climate indicator by use of factor analysis implemented in SPSS. Business climate indicator that sums up the opinions and estimates of many economic agents can be compared with aggregated statistical indicators, such as the seasonally adjusted rates of GDP growth.

Keywords: Business Tendency Survey of Enterprises, indicators of business expectations, business climate indicator, factor analysis, method of principal components.

Construction of indicators of business expectations used to monitor the periods of economic growth and recession with monthly or quarterly periodicity and to predict turning points, has become of special importance today.

When constructing indicators of business expectations, countries tend to use the results from Business Tendency Survey of Enterprises (BTSE) supplying information about the current situation and future expectations of enterprises. BTSE, as a survey aiming to study the opinions of enterprise managers, provide a tool for studies of economic phenomena with due consideration to subjective opinions of market agents.

The key indicators of business expectations, computed in the EU member countries in keeping with the Harmonized Program of the EU¹ are as follows:

- indicators of business confidence in industry, construction, retail trade, services sector, financial services sector;
- business climate indicator;
- economic sentiment indicator.

These indicators, incorporated in the system of obligatory harmonized European composite indicators, are computed on monthly basis by the European Commission's General Directorate of Economic and Financial Issues.

The purpose of computation of business expectations indicators in Ukraine is to produce statistical information on business activity tendencies, comparable with relevant data of EU member countries. Methodological framework for computation is "Methodological Guidelines for Computation of Indicators of Business Expectations According to the Requirements of the Special Standard for Dissemination of Data of the International Monetary Fund"².

¹ *The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys: User Guide (2014)*. Brussels: European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs. <http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcs_user_guide_en.pdf>

² *Методика розрахунку індикаторів ділових очікувань згідно з вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду (Державна служба статистики України)*. Офіційний сайт Державної служби статистики України. <http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2014/411/411_2014.htm>

Issues of constructing indicators of business expectations have been in focus of studies of Ukrainian and other researchers, such as R. Nilsson, E. Guidetti³, L. Kitrar⁴, M. Pugachova⁵, N. Raiska, Ya. Sergiyenko, F. Frenkel⁶.

The article aims to highlight the procedure for computation of business climate indicator by use of factor analysis implemented in SPSS and compare the estimates of business climate indicator and seasonally adjusted rates of GDP growth in Ukraine.

Business climate indicator is an aggregate estimate produced by factor analysis (method of principal components) of seasonally adjusted balances of production output for the latest three months and the forthcoming three months, estimates of the current domestic demand measured by the amount of domestic orders, the current export demand measured by the amount of orders from abroad, the current stocks of finished goods.

Factor analysis allows for breaking the data array into a small number of groups referred to as factors⁷. For purposes of constructing business climate indicator the number of factors is defined as 1. One factor combines the variables with high correlation.

Computation of business climate indicator (I_{DK_t}) involves searching for a linear combination of standardized variables $\tilde{X}_{1t}, \tilde{X}_{2t}, \tilde{X}_{3t}, \tilde{X}_{4t}, \tilde{X}_{5t}$ given the following condition:

$$I_{DK_t} = a_1 \cdot \tilde{X}_{1t} + a_2 \cdot \tilde{X}_{2t} + a_3 \cdot \tilde{X}_{3t} + a_4 \cdot \tilde{X}_{4t} + a_5 \cdot \tilde{X}_{5t}$$

where a_i is derived from the matrix of estimates' ratios;

$i = 1, \dots, 5$;

$$\tilde{X}_{jt} = \frac{X_{jt} - \bar{X}_j}{S_j},$$

$$\bar{X}_j = \frac{1}{T'} \sum_{t=1}^{T'} X_{jt},$$

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{T'-1} \cdot \sum_{t=1}^{T'} (X_{jt} - \bar{X}_j)^2},$$

де $j = 1, \dots, 5$; $t = 1, \dots, T'$;

T' – length of a time series (number of quarters in our case);

X_{1t} – seasonally adjusted estimate of the balance of the current demand at the time t ;

X_{2t} – seasonally adjusted estimate of the balance of change in production output in the forthcoming three months at the time t ;

X_{3t} – seasonally adjusted estimate of the balance of the current stocks of finished goods at the time t ;

X_{4t} – seasonally adjusted estimate of the balance of change in business situation over the past three months at the time t ;

X_{5t} – seasonally adjusted estimate of the balance of export demand at the time t .

Figure 1 shows the algorithm for computation of business climate indicator in SPSS.

Practical implementation of the above algorithm is highlighted below.

1. Preparing time series in Demetra+ software

The following data are used for factor analysis:

– seasonally adjusted balances of change in production output in the current quarter relative to the previous one (method X-12-ARIMA, specification RSA4(c) without calendar effects);

³ Nilsson, R., Guidetti E. (2008). *Predicting the Business Cycle: How Good are Early Estimates of OECD Composite Leading Indicator?* OECD Statistics Brief No. 14, February.

⁴ Китрар, Л.А., Остапкович, Г.В. (2013). *Интегрированный подход к построению композитных индикаторов со встроенным алгоритмом оценки цикличности в динамике результатов конъюнктурного мониторинга*. Вопросы статистики, 12, 23–34.

⁵ Пугачова, М.В. (2013). *Індикатори ділових очікувань у Спеціальному стандарті поширення даних: світовий досвід та український погляд*. Статистика України, 4 (63), 15–23.

⁶ Райская, Н.Н., Сергиенко, Я.В., Френкель, А.А. (2010). *Синхронность динамики интегральных индексов как индикатор поворотных точек экономического цикла*. Вопросы статистики, 12, 47–50.

⁷ Наследов, А. (2013). *IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных*.

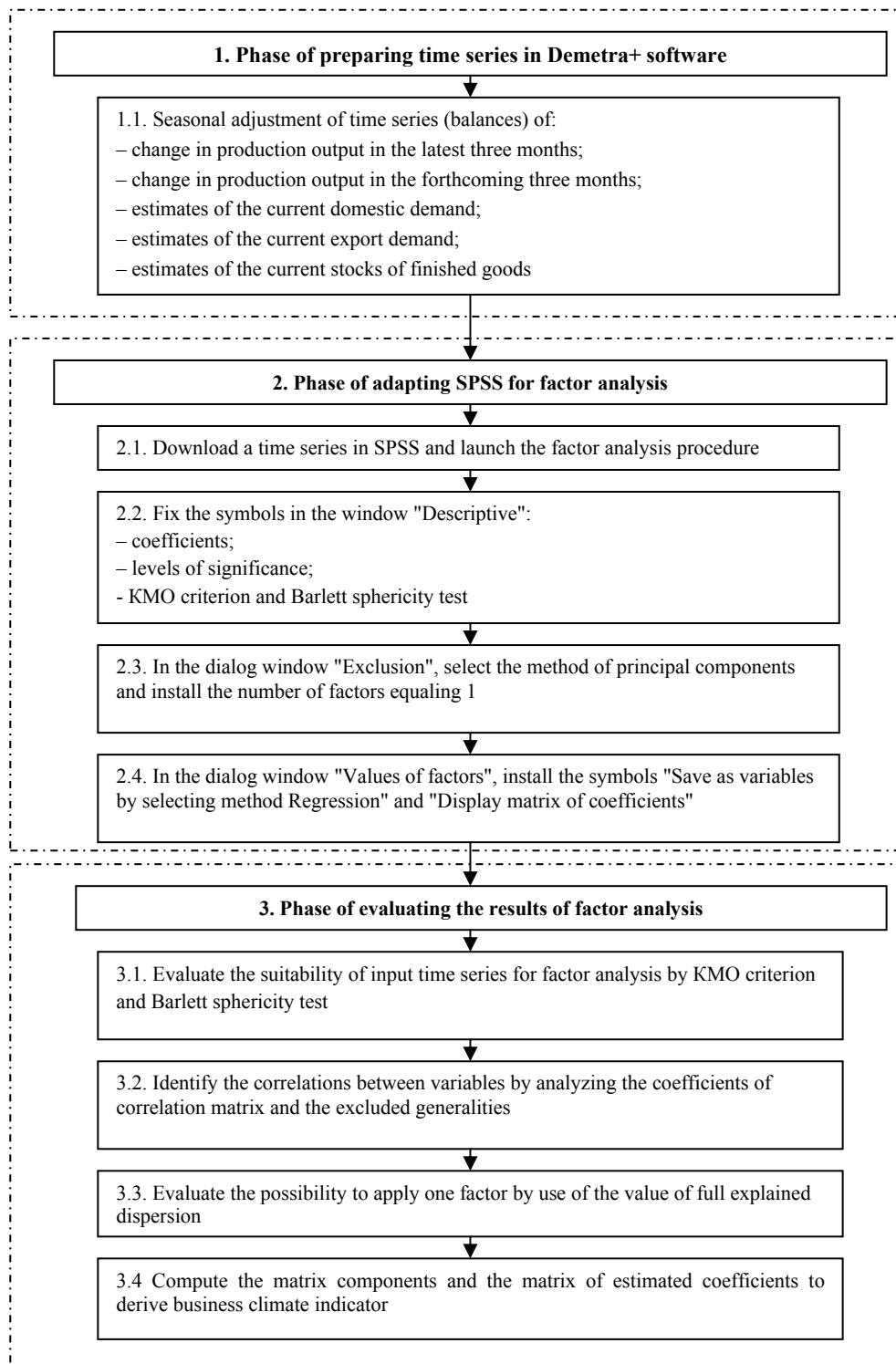


Figure 1. Algorithm for constructing business climate indicator in SPSS

- seasonally adjusted balances of change in production output in the next quarter relative to the current one (method X-12-ARIMA, specification RSA4(c) without calendar effects);
- seasonally adjusted balances of the estimates of the current domestic demand (method TRAMO-SEATS, specification RSA4 without calendar effects);
- seasonally adjusted balances of the estimates of the current export demand (method TRAMO-SEATS, specification RSA4 without calendar effects);
- seasonally adjusted balances of the estimates of the current stocks of finished goods (method X-12-ARIMA, specification RSA4(c) without calendar effects).

The procedure of seasonal adjustment in Demetra+ software is given in⁸.

2. Adapting SPSS for factor analysis

The method of principal components uses standardized data (computerized procedure of SPSS package).

The Kaiser–Meyer–Olkin criterion (KMO criterion) and Barlett sphericity test are used to evaluate the suitability of data. KMO criterion is the value characterizing the applicability of factor analysis to the available variables:

- > 0.9 – full applicability (adequacy);
- > 0.8 – high applicability (adequacy);
- > 0.7 – acceptable applicability (adequacy);
- > 0.6 – satisfactory applicability (adequacy);
- > 0.5 – low applicability (adequacy);
- < 0.5 – not applicable to the variables.

Barlett sphericity test is the criterion of the correlativity of variables (with zero hypothesis indicating on absence of correlation between variables). If $P < 0.05$, the data are quite applicable for factor analysis, because the correlations between variables are essential.

The correlation matrix is derived, to identify the correlations between variables. If the correlation coefficient > 0.3 occurs in each line of the matrix, it shows that the variables can be applied for further analysis.

3. Phase of evaluating the results from factor analysis

3.1. Evaluate the suitability of input time series for factor analysis by KMO criterion and Barlett sphericity test

The suitability of input data for factor analysis is determined by KMO criterion value (>0.5) and p-value for Barlett sphericity test (< 0.05) (Table 1).

Table 1

KMO criterion and Barlett sphericity test

KMO criterion and Barlett sphericity test KMO criterion		0.623
Barlett sphericity test	Approx. Xi-square	129.050
	Statistical parameters	10
	High	0.000

3.2. Identify the correlations between variables by analyzing the coefficients of correlation matrix and excluded the generalities

The correlation matrix of variables is shown in Table 2.

Table 2

Correlation matrix

		VAR1	VAR2	VAR3	VAR4	VAR5
Correlation	VAR1	1.000	0.759	0.642	-0.217	0.393
	VAR2	0.759	1.000	0.532	-0.322	0.555
	VAR3	0.642	0.532	1.000	0.266	0.485
	VAR4	-0.217	-0.322	0.266	1.000	-0.070
	VAR5	0.393	0.555	0.485	-0.070	1.000
High (one-way)	VAR1	–	0.000	0.000	0.053	0.001
	VAR2	0,000	–	0.000	0.007	0.000
	VAR3	0,000	0.000	–	0.023	0.000
	VAR4	0,053	0.007	0.023	–	0.302
	VAR5	0,001	0.000	0.000	0.302	–

⁸ Ященко, Л.О., Мотузка, О.М. (2014) *Сезонне коригування як один з основних етапів розрахунку індикатора ділової впевненості для промисловості*. Статистика України, 3, 17–24.

Because a correlation coefficient that is $> \pm 0.3$ and the significant correlation coefficients (with p -value < 0.05) occur in each row of the correlation matrix, the studied variables are suitable for factor analysis. The variables and the generalities are shown in Table 3. The values of the initial generalities equal 1.

Table 3
Generalities

	Initial	Excluded
VAR1	1.000	0.764
VAR2	1.000	0.799
VAR3	1.000	0.605
VAR4	1.000	0.035
VAR5	1.000	0.514

3.3. Evaluate the possibility to apply one factor by use of the value of full explained dispersion

The columns of Table 5 contain the characteristics of the factors: their sequence numbers, sums of the square loads of exclusion, the share of overall dispersion caused by a factor, and the respective cumulative (accumulated) share.

Table 4
Full explained dispersion

Component	Initial values			Sums of the square loads of exclusion		
	Total	% dispersion	cumulative %	Total	% dispersion	cumulative %
1	2.717	54.334	54.334	2.717	54.334	54.334
2	1.233	24.653	78.988	–	–	–
3	0.635	12.708	91.696	–	–	–
4	0.239	4.778	96.474	–	–	–
5	0.176	3.526	100.000	–	–	–

The higher is the share of dispersion caused by a factor, the higher is this factor's significance. The higher is the cumulative share accumulated to the last factor, the more significant is the factor solution. If this accumulated share is less than 50%, then either the number of variables needs to be decreased or the number of factors needs to be increased. In our case, the accumulated share of dispersion is quite acceptable for use of one factor.

3.4. Compute matrix components and matrix of estimates coefficients to derive business climate indicator

The matrix of components for one factor is shown in Table 5.

Table 5
Matrix of components

	Component 1
VAR1	0.874
VAR2	0.894
VAR3	0.778
VAR4	-0.186
VAR5	0.717

The matrix of the coefficients of estimated components (matrix of standardized scoring coefficients), shown in Table 6, is used for computation of the standardized values of the computed component.

Table 6

Matrix of the coefficients of estimated components

	Component 1
VAR1	0.322
VAR2	0.329
VAR3	0.286
VAR4	-0.069
VAR5	0.264

As a result, the business climate indicator is derived, summing up the opinions and estimates of large numbers of economic agents. It can be compared with values of an aggregated statistical indicator (such as GDP; seasonally adjusted rates of GDP growth). Comparison of the business climate indicator and seasonally adjusted rates of GDP growth is shown Figure 2.

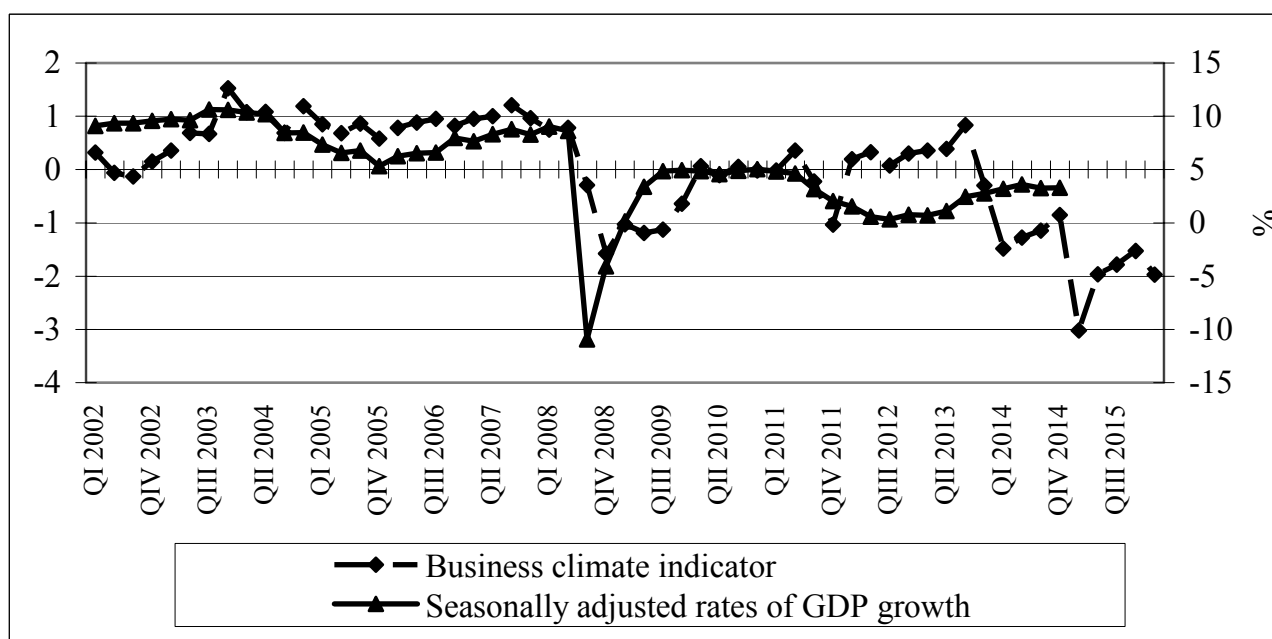


Figure 2. Comparison of the business climate indicator and seasonally adjusted rates of GDP growth

The coefficient of correlation between business climate indicator and seasonally adjusted rates of GDP growth for Ukraine is 0.56, which evidences on medium correlation between these indicators. Basically, GDP recession is predicted for II quarter 2015 – II quarter 2016, with a slight upward trend in III and IV quarters 2015 p. and I quarter 2016.

Business climate indicator can be computed in Ukraine now by the procedure adapted to the European standards. BTSE has been fully harmonized with the Eurostat methodology since I quarter 2015, thus allowing for comparisons of business climate indicators for Ukraine and EU. Seasonal adjustment of the variables used for computation of business climate indicator can be made at the end of 2018, when the length of the time series will cover 4 years, following international recommendations.

References

1. Kytka, L.A., Ostapkovich, G.V. (2013). Integrirovanyi podkhod k postroyeniuyu kompozitnykh indikatorov so vstroyennym algoritmom otsenki tsiklichnosti v dinamike rezultatov konyunktynogo monitoringa. *Voprosy statistiki*, 12, 23–34.
2. *Metodyka rozrakhunku indykatoriv dilovykh ochikuvan zhidno z vymohamy rozshyrenoho Spetsialnoho standartu poshyrennya danykh Mizhnarodnoho Valyutnoho Fondu.* (Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy). *Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. <http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2014/411/411_2014.htm>.
3. Nasledov, A. (2013). *IBM SP SS Statistics 20 i AMOS: professionalnyi statistichesky analiz dannykh*.
4. Nilsson, R., Guidetti, E. (2008). Predicting the Business Cycle: How Good are Early Estimates of OECD Composite Leading Indicators? *OECD Statistics Brief*, No. 14, February.
5. Pugachova, M.B. (2013). Indykatory dilovykh ochikuvan u Spetsialnomu standartu poshyrennya danykh: svitovyi dosvid ta ukrainskyi pohlyad. *Statystyka Ukrainy*, 4 (63), 15–23.
6. Raiskaya, N.N., Sergiyenko, Ya.V., Frenkel, A.A. (2010). Sinkhonnost dynamiki integralnykh indeksiv kak indikator povorotnykh tochek ekonomicheskogo tsikla. *Voprosy statistiki*, 12, 47–50.
7. *The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys: User Guide* (2014). Brussels: European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs. <http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcs_user_guide_en.pdf>
8. Yaschenko, L.O., Motuzka, O.M. (2014). Sezone koryhuvannya yak odyin z osnovnykh etapiv rozrakhunky indykatoriv dilovoyi vpevnenosti dlya promyslovosti. *Statystyka Ukrainy*, 3, 17–24.

Сенишин О., к.е.н.,

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПЕРЕДБАЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ПОТРЕБ

Abstract. This publication is devoted to theoretical aspects of forecasting as a preventive tool of identifying needs and opportunities for their foresight. The essences of concepts of forecast, prediction, divination and so on are analyzed. The basic form of predictions: hypothesis, forecast and plan are defined. It is emphasized that these predictions forms are consistent level of knowledge of the object in the future. The main differences between the forecast and plan are characterized. It is stressed that as plan and forecast are complementary to each other stages of planning, forecasting and planning here is different but interrelated phases of a single decision-management solutions.

Keywords: forecast, plan, prediction, divination, hypothesis, prognostication, prediction forms, socio-economic forecasting.

Відновлення Україною державності та суверенітету збіглося у часі з фундаментальною перебудовою її соціально-економічного устрою, зміною домінуючої загальнодержавної форми власності на приватну, переходом від адміністративно-командної системи до ринкових методів господарювання. Все це спричинило необхідність створення нових підсистем управління – системи планування та соціально-економічного прогнозування на всіх рівнях, які формуються і функціонують на абсолютно нових теоретико-методологічних підходах та принципах.

Сучасний розвиток ринкових відносин спрямовує будь-який економічний об'єкт у тому числі підприємство на організацію системи соціально-економічного прогнозування як безперервного процесу передбачення змін зовнішнього середовища та адаптації внутрішніх факторів виробництва для подальшого зростання з метою вирішення конкретних комерційно-ділових цілей і завдань. Отже, дослідження соціально-економічного прогнозування як інструменту передбачення майбутніх продовольчих потреб є надзвичайно актуальним.

Соціально-економічне прогнозування у нашому випадку характеризується двома складовими: економічною та соціальною. Економічне прогнозування, як система наукових досліджень якісного й кількісного характеру, спрямована на визначення тенденцій розвитку національної економіки на основі пошуку ефективних шляхів досягнення цілей цього розвитку. Соціальна складова прогнозування спрямована на задоволення цілої низки потреб соціуму. Саме тому прогнозування застосовується на попередньому етапі стратегічного планування і сприяє розробці концепції економічного розвитку на перспективу, а також відіграє визначальну роль в процесі реалізації плану.

Зауважимо, що різні аспекти соціально-економічного прогнозування були предметом досліджень як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у створення теоретико-практичної наукової бази економічного програмування та прогнозування належить академікам В.М. Геєцу, І.І. Лукінову, вченим-економістам В.Ф. Бесєдіну, Ю.В. Гончарову, І.М. Євдокимовій, І.В. Крючквій, Б.Я. Панасюку, М.Т. Пашуті, А.Г. Савченку, М.М. Якубовському та іншим. На сучасному етапі дана проблематика широко висвітлюється у працях вітчизняних вчених, зокрема: Н. Журавльової, Л. Канторовича, І. Коркуни, О. Кузьміна, Г. Лопушинської, С. Ожегової, В. Парсяка, С. Покропивного, Г. Тарасюка, Ф. Федоренка, Л. Шваб та інших, а також таких російських вчених як: В. Базарова, В. Борисевича, Г. Кандаурової, Н. Кондратьєва, В. Леонтєєва, В. Попова, А. Уткіна та ін.

Проведений автором аналіз наукових літературних джерел вказує на те, що на сучасному етапі розвитку теорії і практики управління проблематика соціально-економічного прогнозування є ще недостатньо дослідженою, практично не розроблені науково-методичні засади його організації. Зауважимо також, що тільки деякі аспекти вищеозначеної проблеми, зокрема такі, які аналізуються через призму механізму функціонування і розвитку ринкових відносин, висвітлюються лише у декількох окремих статтях та деяких наукових публікаціях економічного профілю.

Зауважимо, що визначення змісту і ролі соціально-економічного прогнозування як певної економіко-управлінської категорії практично відсутнє. Так загальновідомо, що у практичному плані, адміністративне планування та прогнозування, яке ґрунтувалося на використанні вольових командних принципів керівництва і управління, поступово втрачає наказово-регулятивні зв'язки, оскільки на зміну йому приходять такі характерні ознаки ринкових регуляторів як: свобода підприємницької діяльності, приватна власність, демократичність в економічних взаємовідносинах тощо. Проте, теоретична ідентифікація цих перетворень здебільшого у сучасній теорії управління, програмування та прогнозування зводиться до вживання термінів “передбачення”, “оповіщення”, “віщування” “гітопеза” тощо. Зрозуміло, що багатогранність процесу корінних практичних перетворень вищеозначені поняття звичайно у змістовному плані не можуть відобразити. Вважаємо, що більш точним і теоретично обґрунтованішим буде вживання термінів “прогнозування” чи “соціально-економічне прогнозування”, які знаходяться в одному топонімічному ряді із такими поняттями як “прогноз”, “гіпотеза”, “план”, “віщування”, “передбачення”. При цьому доцільно зауважити та показати певні відмінності між цими поняттями.

Так ключове слово “прогноз”, у перекладі з грецької мови означає передбачення, передрікання, і, на жаль, поки що вживається лише у дисертаційних дослідженнях та наукових статтях в небагатьох посібниках та підручниках. В науковому розумінні це поняття вперше почало вживатись у медицині. Давньогрецький вчений та видатний лікар Гіппократ (460–377 рр. до н.е.), є автором відомої праці “Прогностика”, у якій зміст понять “передбачення”, “передрікання”, прогнозування розглядається через призму протікання (перебігу) хвороби.

Отже, з наукової точки зору, під поняттям “прогноз” слід розуміти науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і строки їх досягнення¹.

Ще зовсім недавно прогнозування було справою вузького кола фахівців і знаходило застосування при виконанні обмеженого кола завдань, переважно в природно-науковій сфері. Однак за останні роки все більш актуально стає розробка соціально-політичних та економічних прогнозів з метою пошуку оптимальних шляхів розвитку суспільства. У наш час немає жодної сфери людської діяльності, в котрій тією чи іншою мірою, не використовувалась би прогнозна інформація.

Зауважимо, що прогнозування є частиною більш загального поняття “передбачення”, котре поєднує всі різновиди способів здобування інформації про майбутнє: наукове, що засноване на знанні закономірностей розвитку природи, суспільства, мислення; інтуїтивне – на передчуттях людини; буденне – на так званому життєвому досвіді, прикметах і т. ін.; релігійне пророкування ґрунтується на вірі в надприродні сили, на марновірствах тощо. Отже, передбачення за своєю сутністю є широким за змістом поняттям.

На відміну від трактування поняття “передбачення”, термін “віщування” або часто ще іншими словами “оповіщення” характеризується як достовірне, побудоване на логічній послідовності, судження про стан будь-якого об'єкта у майбутньому. Тому, термін “оповіщення” різниться з поняттям “прогнозування” ступенем достовірності оцінок майбутнього.

Іноді в літературі зустрічається супровідне поняття “завбачення”, котре заміняє термін “прогнозування”. Однак їх слід розрізняти між собою за ступенем ймовірності оцінок щодо майбутнього. Якщо прогноз – це ймовірне судження про стан якого-небудь об'єкта в майбутньому, то завбачення являє ймовірне судження про його майбутнє. Формула прогнозування – “ймовірно, буде”, завбачення – “буде”.

Як уже зазначалося, поняття прогнозування пов'язане з ширшим поняттям – передбаченням як випереджаючим відображенням дійсності, яке ґрунтується на пізнанні законів природи, суспільства й мислення. Зокрема, передбачення майбутнього – це міждисциплінарне комплексне дослідження перспектив людства, яке є доцільним лише в процесі інтеграції гуманітарного, природничо-наукового й технічного знання.

Залежно від ступеня конкретності й характеру дії на хід досліджуваних процесів, розрізняють три форми передбачення²:

¹ Грабовецький, Б.Є. (2003). *Економічне прогнозування та планування*. Київ: ЦУЛ, 8-9; Присенко, Г.В., Равікович, Є.І. (2005). *Прогнозування соціально-економічних процесів*. Київ: КНЕУ, 5; Царев, В.В. (2002). *Внутрифирменное планирование*. Санкт-Петербург: Питер, 9-10; Яцура, В.В., Сенишин, О.С., Горинь, М.О. (2010). *Соціально-економічне прогнозування*. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 6.

² Яцура, В.В., Сенишин, О.С., Горинь М.О. (2010). *Соціально-економічне прогнозування*. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 6

– *Гіпотеза* (загальнонаукове передбачення) – це наукове передбачення на рівні загальної теорії. Основою для побудови гіпотези є теорія і відкриті на її основі закони, закономірності та причинно-наслідкові зв'язки функціонування та розвитку досліджуваних об'єктів. Гіпотеза дає якісну оцінку об'єктів прогнозування, виражає загальні закономірності їхньої поведінки.

– *Прогноз* – це передбачення на рівні конкретно-прикладної теорії. Для прогнозу характерний більший ступінь визначеності та достовірності, оскільки він ґрунтується на якісних і кількісних показниках. Проте прогноз має імовірнісний характер, що впливає на взаємозв'язки з об'єктом прогнозування.

– *План* – це постановка точно визначеної мети й передбачення конкретних, детальних подій досліджуваного об'єкта. У плані фіксують шляхи та засоби розвитку об'єкта відповідно до поставлених завдань, обґрунтовують ухвалені управлінські рішення.

Вищенаведені три форми передбачення є послідовними ступенями пізнання об'єкта в майбутньому. Висхідним початком цього процесу є загальнонаукове передбачення станів об'єкта, завершальний етап – складання плану переведення об'єкта в новий, заданий для нього стан. План і прогноз є взаємодоповнюючими один одного стадіями планування; при цьому прогноз є фактором, який орієнтує практику на можливості розвитку в майбутньому, а прогнозування – інструментом розробки планів.

Оскільки план і прогноз є взаємодоповнюючими один одного стадіями планування, звідси прогнозування і планування є різними, але взаємопов'язаними етапами єдиного процесу ухвалення управлінського рішення. Ці поняття розрізняються не тільки зрушенням в часі, але й характером відношення до інформації про майбутнє. Власне кажучи, якщо прогноз – інформація для розмірковування, то план – керівництво до дії. При цьому важливо, щоб прогнозування було цілеспрямованим, бо його результати мають використовуватися при виконанні конкретних завдань управління. Тому план повинен ґрунтуватися не лише на аналізі ретроспективної інформації, що найчастіше і трапляється при ухваленні подібних управлінських рішень, але й використовувати відповідні прогнозні дані. Основні відмінності між поняттями “прогноз” та “план” за певними критеріальними ознаками відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Основні відмінності між прогнозом та планом

Ознака	Прогноз	План
Зміст	Варіативність	Альтернативність
Методи	Імовірнісні та статистичні	Балансові та інші розрахункові методи
Взаємозв'язок	Є складовою планування, проте існують галузі, в яких прогнозують, але не планують (наприклад, демографічні процеси)	Ґрунтується на прогнозі
Функції	Створює наукові передумови для ухвалення управлінських рішень	Спрямований на ухвалення і практичне здійснення управлінських рішень

До того ж, визначення прогнозу та прогнозування, як важливих функціональних характеристик системи управління, дає можливість прослідкувати їхній взаємозв'язок із такими управлінськими функціями як планування, організацією, координацією та регулюванням, активізацією та стимулюванням, обліком, аналізом та контролем. Проаналізуємо більш конкретно вищезначені зв'язки. Так, на відміну від планування, як однієї із основних функцій управління, прогнозування в управлінському циклі характеризується меншою точністю і більшою протяжністю у часі, оскільки його основним завданням є наукове передбачення розвитку виробництва, а також пошук рішень, які насамперед забезпечать умови для стратегічного розвитку певної соціально-економічної системи та її складових в оптимальному режимі.

Зауважимо, що для системи планування є характерним процеси розробки та ухвалення управлінських рішень, тоді як головне призначення системи прогнозування полягає у створенні наукових передумов реалізації планових ідей. До таких передумов відомі вчені-економісти В.В. Єгоров, Г.А. Парсаданов відносять³:

³ Єгоров, В.В., Парсаданов, Г.А. (2001). *Прогнозирование национальной экономики*. Москва: ИНФРА-М, 154.

- науковий аналіз тенденцій розвитку підприємства в перспективі;
- варіативне передбачення майбутнього розвитку виробництва, враховуючи як сформовані тенденції, так і передбачені основні цілі;
- обґрунтування головних напрямків економічного, науково-технічного, соціального та екологічного розвитку.

Таким чином, на нашу думку, система прогнозування має на меті, з одного боку, визначити майбутній стан об'єкта, а з іншого – сприяти виробленню науково обґрунтованих перспективних і поточних планів розвитку та здійснення підприємницької діяльності організації.

Крім того, термін “прогнозування” також стоїть в одному топонімічному ряді із таким поняттям як планомірність. Так, основні характерні ознаки планомірності – відповідність, узгодженість, координація, цілеспрямованість певних дій, які у більшій мірі є об'єктивними за своєю суттю, тоді як прогнозування відображає суб'єктивну практичну реалізацію цієї планомірності, і за своєю природою є суб'єктивно свідомою, цілеспрямованою діяльністю людини.

Отже, застосування науки соціально-економічного прогнозування дозволяє вирішити такі основні завдання:

- визначити можливі соціально-економічні цілі, які суспільство може поставити собі за мету та досягнути їх протягом прогнозованого періоду;
- виявити об'єктивно сформовані тенденції науково-технічного прогресу і його соціально-економічні наслідки;
- визначити альтернативи розвитку науки, економіки, техніки, культури тощо, сформувані доцільні шляхи розвитку цих сфер економіки;
- охарактеризувати трудові, матеріальні, природні ресурси, якими володіє суспільство;
- визначити потреби народного господарства у різноманітних видах продукції тощо.

Всевище наведене надало змогу зробити такі висновки:

- з наукової точки зору, під поняттям “прогноз” слід розуміти науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і строки їх досягнення;
- на нашу думку, система прогнозування має на меті, з одного боку, визначити майбутній стан об'єкта, а з іншого – сприяти виробленню науково обґрунтованих перспективних і поточних планів розвитку та здійснення підприємницької діяльності організації;
- термін “прогнозування” також стоїть в одному топонімічному ряді із таким поняттям як планомірність. Так, основні характерні ознаки планомірності – відповідність, узгодженість, координація, цілеспрямованість певних дій, які у більшій мірі є об'єктивними за своєю суттю, тоді як прогнозування відображає суб'єктивну практичну реалізацію цієї планомірності, і за своєю природою є суб'єктивно свідомою, цілеспрямованою діяльністю людини.

References

1. Grabovets'kiy, B.Ė. (2003). *Ekonomichne prognozuvannya ta planuvannya*. Київ: TSUL, 8-9.
2. Yegorov, V.V., Parsadanov, G.A. (2001). *Prognozirovaniye natsional'noy ekonomiki*. Moskva: INFRA-M, 154.
3. Prisenko, G.V., Ravikovich, Ė.Ī. (2005). *Prognozuvannya sotsial'no-ekonomichnikh protsesiv*. Київ: KNEU, 5.
4. Tsarev, V.V. (2002). *Vnutrifirmennoye planirovaniye*. Sankt-Peterburg: Piter, 9-10.
5. Yatsura, V.V., Senishin, O.S., Gorin' M.O. (2010). *Sotsial'no-ekonomichne prognozuvannya*. L'viv: LNU imeni Īvana Franka, 6.

Bysaga K.,

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

THE INTERNAL CONTROLS IN THE UK BANKS: THE STRENGTHS SIDES AND THE MAJOR PROBLEMS THAT THEY FACED IN COMPLIANCE WITH ANTI-MONEY LAUNDERING REGIME AND POSSIBLE REFORMS THAT COULD IMPROVE THAT

Abstract. Nowadays, money laundering and avoiding of international sanctions orders are global problems. The zone of an increased risk is banking because of its extensive system. This is because, firstly, it is a unique arena of struggle for the redistribution of property, which involves both 'clean' and 'dirty' money. Secondly, 'laundered' money is usually placed in bank accounts, which are often open to figureheads people, with fictitious names or on behalf of persons acting on behalf of the beneficiaries. A typical tendency is to use the official representative offices of foreign banks for transactions with revenues from the criminal activity. Every country tries to deal with the problem of money laundering by providing anti-money laundering regime and implementation of strict oversight by the supervisory authorities. Beyond the legal norms that exist in the UK, each bank has its own instructions of internal controls and measures with which banks deal every day.

Keywords: internal controls, banks, money laundering, risk, customers, management, information, instruction.

The internal controls and measures that a bank should have in place to avoid money laundering may have a different internal structure, however, basic conditions are that they must comply with two essential requirements. These requirements are: reporting about the suspicious activity and keeping record of all transactions that taking place in the bank. According to the Article 330 Proceeds of Crime Act, the bank is bound to disclose information about the client if there is suspicion that the client could be involved in money laundering; the reasonable information should be disclosed to the responsible person, who should take an appropriate action. If the demands are not fulfilled criminal liability and civil penalties may occur¹.

Besides, according to Articles 20, 21 of the Money Laundering Regulations, a relevant person of the bank must create and retain appropriate and risk-sensitive policies and procedures in order to prevent money laundering². These policies and procedures should include: appointment of the relevant officials; be sure that employees know to whom and how to report any suspicious activity; ensure that managers have enough information about money laundering risks; training of employees regarding the question of anti-money laundering and their obligations; documenting anti-money laundering policies and procedures; take relevant steps and ensure that the risk of money laundering considered in the day-to-day management³.

As an example, the internal controls and measures of the HSBC bank will be considered below. It can be assumed that such a system of internal control exists in all banks. There may be differences in the internal controls and measures that a bank should have in place to avoid money laundering, but the principles of their activities remain the same. The HSBC is a large bank in the UK (and has branches all over the world), which was involved in several money laundering cases, and it will be interesting to look to its internal control. HSBC's internal control procedures include the following bodies and measures: group standards; delegation of authority within the limits set by the Board; risk identification and monitoring; monitoring the changes in

¹ *Proceeds of Crime Act* (2002) c.29. <<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2002/29/contents>>

² *Money Laundering Regulations* (2007) No.2157. <<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2007/2157/contents/made>>

³ HM Revenue & Customs, *Anti-money laundering guidance for money servicebusinesses* (2010) <http://www.hmrc.gov.uk/mlr/mlr_msb.pdf> (2015, April, 2)

market conditions/practices; strategic plans; disclosure Committee; financial reporting; responsibility for risk management; IT operations; functional management; CEO attestation process; internal audit; internal audit recommendations; reputational risk; operational risk. All these departments and processes have the main goal to protect the bank from money laundering. All these procedures superficially describe what takes place as the internal control in the bank, it is clear that the true effect of these actions and rationality will never be in the public domain.

After analyzing the above internal system it is possible to say that the main role is played in the HSBC by the following functions, which have the direct impact on the situations of how to avoid money laundering. The first is 'risk identification and monitoring', which include control and report on risks and elaboration of an appropriate strategy. The second is 'changes in market conditions/practices'. This internal control function is closely connected with the previously mentioned method, as it is focused on identifying new risks that are arising from the changes in the business world. The third is 'responsibility for risk management', that is focused on the internal control model and its weaknesses. The last is 'reputational risk', which is an integral part of the internal control system. It focuses on curbing money laundering, counter-terrorist financing, the impact on the environment, the fight against bribery and corruption measures and labour relations. This system of internal controls on prevention of money laundering is based on the principles of checks and balances. The analysis of the internal system of HSBS does not give a detailed description, this is understandable, because the bank will not reveal its inner secrets to the third parties⁴.

As any rules, the internal controls and measures have their own strengths and weaknesses that respectively represent a positive or negative attributes. If take into account the activities of banks that are operating in the United Kingdom it is possible to make the following conclusions. The strengths sides of the internal controls and measures manifested in the next examples of good practice. It provides risk assessment on the activities of customers, especially regarding politically exposed persons (PEPs). Carries out detailed examination of suspicious customers. Ensures completion of internal databases with necessary information that allows to avoid problems with money laundering in the future. Provides a detailed analysis of sources of the wealth of the client. Availability of reports on high-risk money laundering, performed the analyses and investigation of credible messages about the criminal activity. Internal control creates a clear judgment about the risk of money laundering that are not compromised by the potential profitability of new and existing relationships. In general the internal controls and measures of the bank are characterized as an effective anti-money laundering process and preservation of customer information.

It is not surprising, that the internal controls and measures are subject to harsh criticism. Since each time it fails somewhere and the bank becomes involved in money laundering. The problems of the internal controls and measures that a bank should have in place to avoid money laundering are different that thereby showing their weakness. The internal control in banks does not pay proper attention to certain political relations of the client. In different bank branches there could exist various internal control systems against money laundering. Inadequate analysis of documents and available information. There is also present banal lack of documentary evidence why the client was within the limits of risk of money laundering. An excessive dependence on undocumented relations, relying only on the fact that the client has long relationships with the bank. Also, in banks there is a present inappropriate use of information that leads to lack of information about the sources of wealth of the client, with little or no evidence to check that the wealth is not related to sphere of crime and corruption. Failure to correctly process the available information and assess the risks. The next issue is the problem that arises from the work on offshore transfers, because usually these payments pose a threat. The disregard to the warnings that the client has a connection with criminals, that is often characterized as negligence on the part of bank employees⁵. One of the problems that banks met is the conflict between their duty of confidentiality and obligation that they must report suspicious transactions.

The weakness of the internal controls and measures that a bank should have in place to avoid money laundering is a serious and persistent problem encompassing banks of all sizes. Sometimes small banks are unable to collect detailed information as it is required by law. In its turn, larger and more successful banks process information adequately, but cannot evaluate it properly⁶.

⁴ *HSBC website, Internal control.* <<http://www.hsbc.com/investor-relations/governance/internalcontrol>> (2015, April, 1).

⁵ *Banks' management of high money-laundering risk situations.* (June, 2011). Financial Service Authority Review. <http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/aml_final_report.pdf> (2015, March, 31).

⁶ *Anti-money laundering annual report 2012/13,* (July, 2013). Financial Conduct Authority. <<http://www.fca.org.uk/static/documents/anti-money-laundering-report.pdf>> (2015, April, 20).

Over the half of banks, that the Financial Conduct Authority visited, were unable to use significant enhanced due diligence measures in higher risk situations and as a result were unable to determine or record adverse information about the client. The particular concern is the fact that some banks, even when they were aware of the possible damage, still did not take any adequate steps to determine the origin of the funds that would be used for the transaction. Some banks had inadequate security measures regarding the internal management. There are situations where managers are quite aware about the client and render a subjective decision about customer's financial activities. Unfortunately, there are still present facts that these managers receive rewards because of the profit that they brought to the bank, regardless of their performance against money laundering.

Moreover, a number of major banks in the United Kingdom did not give enough attention to the money laundering red flags in agreements on trade transactions. Some banks still cannot provide adequate controls to detect potentially suspicious transactions. Also, there were situations, when the bank's staff inadequately used the information about the client. The main cause of these problems is often a failure to manage risk of money laundering, which leads to inadequate anti-money laundering internal control.

Furthermore, a number of banks have no opportunities to identify unusual or high risk transactions. Although, banks do not want to reject transactions unreasonably because they will lose their income. However, all these flaws seem not so significant in comparison with the fact that the Financial Conduct Authority identify in their investigation in 2013⁷. It was found out that seven banks did not require staff to consider the risk factor of money laundering when they were dealing with transactions. In addition, the internal controls and measures that a bank should have in place to avoid money laundering faced with the other factors, such as: dealing with not face to face business, corruption, powerful clients, offshore companies⁸.

In fact, there are general warning signs on which banks should pay attention when they are dealing with the customer and transaction. The process of money laundering developing every day and try to find new ways to circumvent the control systems from the side of banks. That is why, banks should pay attention to the following situations: client refuses to have face-to-face contact; client tries to give unusual instructions or change them very frequently; the transfer of large amounts of cash; transactions come or will go to or will come from the suspect territory⁹.

There are two possible ways in which the internal controls and measures that a bank should have in place to avoid money laundering could be improved and have more effective compliance with the UK anti-money laundering regime. The first way is an internal improvement of the existed controls and measures. The second way is possible reforms that might improve the situation and stop banks from participating in money laundering.

The banking sector is a fast growing market. Despite this, banks must not forget that they should have appropriate anti-money laundering systems and controls, and they should understand the need for compliance with the legislation on anti-money laundering. In general, in recent years, banks have developed effective mechanisms for monitoring to counter with money laundering. However, some mechanisms and procedures are rather weak and inadequate.

In order to improve the performance of banks to identify suspicious transactions that may relate to the 'dirty money' banks should take the following steps. Create (if it still does not exist) or improve the response of the crisis management teams. It should consist of a good anti-crisis team. This team should be able to analyze the existing problems, carry out the analysis of the main causes and make recommendations to other departments of internal control. The reputation risk management committee also should be present, because the reputation of the bank plays one of the main role in anti-money laundering sphere. This committee ensures the connection full cooperation between interested parties and regulatory authorities¹⁰.

Also, banks should improve their customer due diligence process. The information about the client must be recorded correctly. Any new information regarding the client must be preserved and remain within the bank. Besides, banks should remember about the efficiency improvement, in particular, a system of notification of

⁷ *Bank's control of financial crime risks in trade finance*. (TR13/3, July 2013). Financial Conduct Authority. <<http://www.fca.org.uk/static/documents/thematic-reviews/tr-13-03.pdf>> (2015, April 4).

⁸ *Anti-Money Laundering and Anti-Bribery and Corruption Systems and Controls: Asset Management and Platform Firms*, (TR13/9, October 2013). Financial Conduct Authority. <<http://www.fca.org.uk/yourfca/documents/thematic-reviews/tr13-9>> (2015, April, 14).

⁹ The Law Society. *Anti-money laundering. Practice note*. (October 2013), 137.

¹⁰ Venkatesan Govindaraja and Amit Das. *10 steps banks should follow to ensure a robust anti-money laundering process*. (2 July 2013). <<http://www.informationweek.in/informationweek/news-analysis/178980/steps-banks-follow-ensure-robust-anti-money-laundering-process>> (2015, April 20).

suspicious transactions. Usually, this system is quite stable, but sometimes it fails when under suspicious activity falls quite a lot of customers and the bank is not able to handle it properly. Each bank knows its own violations of anti-money laundering regime in the sphere of notification. Thus, reduction of inaccurate suspicion signals could improve processing of existing threats. Furthermore, banks should improve their data review. The database which the bank uses should be the only one. The gap between enterprise systems leads to failure in detection against money laundering.

Most banks need to conduct considerable work of their internal control in order to take into account all the financial risks. Staff that are responsible for risks that are connected with money laundering should have better training in order to easily identify potentially suspicious transactions. All banks need to improve the management sphere, thus that senior management knew the risks of financial crimes.

In addition, all banks should publicly declare that they will work to prevent money laundering. For instance, as a Mizuho Bank Ltd did it. The bank announced its anti-money laundering policy on the official website. Mizuho Bank has declared that it will provide customer due diligence, provides measures for freezing assets, provides reports of suspicious transactions, will train employees in matters related to the prevention of money laundering and will check the adequacy of the Anti-Money Laundering Policy and compliance with the Policy, and frequently improve internal controls based on the outcomes of these checks. It will not stop the money laundering through banks immediately, however, it could be a psychological factor that would indicate that the bank is open in its policy and indicates that it is fighting against money laundering¹¹.

Concerning improvements in legislation, it is hard to not agree with the words of John Mann MP. He mentioned: 'The British Parliament should instigate an unbiased and far reaching investigation into money laundering in Britain, involving British banks and the endangering the well being of British interests and the British people'¹². Only a strict control from the government could help to minimize the participation of banks in money laundering in the future. Perhaps, it would not solve the problem, but could help to understand the major gaps in the internal controls and measures of the banks.

Nowadays, banks are trying to keep up with current regulations for anti-money laundering. However, banks need to develop their resource plan for the years ahead, and, usually, because of this, they cannot predict some risks related to money laundering. What was effective ten years ago, now is useless. To ensure that banks work within the legal framework there should be the appropriate control of the government. As Malcolm Taylor (London-based director at software provider BankersAccuity) mentioned, that regulators should be involved in greater scrutiny of banks' anti-money laundering systems and continue to punish violators with large penalties. Such inspections should also be focused on the board members of banks in order to verify that they are using all necessary precautions regarding the proper functioning of the bank¹³.

All further reforms in the UK legislation should be based on a fair assessment of the current problems of money laundering through the banks. Thus, it is necessary clearly identifying whether there is possible a particular revision of existing standards or adoption of the new norms is required. Besides, should not forget that the penalties and public exposure that the bank was involved in money laundering, do their work and causing significant blow to the bank's reputation¹⁴.

The process of money laundering is a threat to the overall economic development of the territories and countries that refuse to have strict control on this type of international criminal activity. Uncontrolled inflow and outflow of large amounts of 'dirty' money has the potential to destroy the national economy of the country. The excess of cash flows that fall in circulation, distort the demand for currency, interest rates and, thus, lead to inflation. The outflow of billions of pounds per year from the economic system threatens not only the stability and development of the national economies, but also to the financial system in general.

Banks should consider that the risk of money laundering exists during the whole period of the transaction. A good practice for banks will be the possibility to assess each money transfer promptly and monitor subsequent transactions. In the case of any suspicions about possible involvement of a given transfer to the field of money laundering, as soon as possible need to report such incident to officials in order to be able to stop payment.

¹¹ *Anti-money laundering policy*. Mizuho Bank website. <<http://www.mizuho.com/uk/laundry/index.html>> (2015, April, 20).

¹² Mann, J. *Money Laundering: Time for a UK Inquiry*. <<http://www.johnmannmp.com/money-laundering-time-for-a-uk-inquiry>> (2015, March, 20).

¹³ Meek, J. (2013). *Banks' AML procedures struggling under regulatory change*. (13 April 2013). <<http://www.bdo.co.uk/news/banks-aml-procedures-struggling-under-regulatory-change>> (2015, April, 20).

¹⁴ Goldby, M. (2012). *Anti-money laundering reporting requirements imposed by English Law: measuring effectiveness and gauging the need for reform*. *Journal of Business Law*, February 2012, 28.

In most banks during the process of staff training not enough attention is given to the factors and risks that are associated with money laundering, that is why, there are low levels of prevention of money laundering.

It is important that all banks kept appropriate records in order to show that internal controls and measures were conducted effectively. If banks do not keep such records, it will be difficult to demonstrate that there is compliance with internal standards and to prove the fact that during the entire activities of the bank there was an effective management against money laundering.

It was found out that the internal control of anti-money laundering is varied and depends on different aspects, for example, bank's size. On the one hand, some banks know their obligations and try to meet them; on the other hand, some banks need to improve their internal controls and measure. Nevertheless, there is still a lot of work for most of the banks.

References

1. *Anti-Money Laundering and Anti-Bribery and Corruption Systems and Controls: Asset Management and Platform Firms*, (TR13/9, October 2013). Financial Conduct Authority. <<http://www.fca.org.uk/yourfca/documents/thematic-reviews/tr13-9>> (2015, April, 14).
2. *Anti-money laundering annual report 2012/13*, (July, 2013). Financial Conduct Authority. <<http://www.fca.org.uk/static/documents/anti-money-laundering-report.pdf>> (2015, April, 20).
3. *Anti-money laundering policy*. Mizuho Bank website. <<http://www.mizuhobank.com/uk/laundrying/index.html>> (2015, April, 20).
4. *Bank's control of financial crime risks in trade finance*. (TR13/3, July 2013). Financial Conduct Authority. <<http://www.fca.org.uk/static/documents/thematic-reviews/tr-13-03.pdf>> (2015, April 4).
5. *Banks' management of high money-laundering risk situations*. (June, 2011). Financial Service Authority Review. <http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/aml_final_report.pdf> (2015, March, 31).
6. Goldby, M. (2012). Anti-money laundering reporting requirements imposed by English Law: measuring effectiveness and gauging the need for reform. *Journal of Business Law*, February 2012, 28.
7. HM Revenue & Customs. *Anti-money laundering guidance for money servicebusinesses* (July, 2010). <http://www.hmrc.gov.uk/mlr/mlr_msb.pdf> (2015, April, 2).
8. *HSBC website, Internal control*. <<http://www.hsbc.com/investor-relations/governance/internalcontrol>> (2015, April, 1).
9. Mann, J. *Money Laundering: Time for a UK Inquiry*. <<http://www.johnmannmp.com/money-laundering-time-for-a-uk-inquiry>> (2015, March, 20).
10. Meek, J. (2013). *Banks' AML procedures struggling under regulatory change*. (13 April 2013). <<http://www.bdo.co.uk/news/banks-aml-procedures-struggling-under-regulatory-change>> (2015, April, 20).
11. *Money Laundering Regulations* (2007). No.2157. <<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2007/2157/contents/made>>
12. *Proceeds of Crime Act* (2002). s.29. <<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2002/29/contents>>
13. The Law Society. *Anti-money laundering. Practice note*. (October 2013), 137.
14. Venkatesan Govindaraja and Amit Das. *10 steps banks should follow to ensure a robust anti-money laundering process*. (2 July 2013). <<http://www.informationweek.in/informationweek/news-analysis/178980/steps-banks-follow-ensure-robust-anti-money-laundering-process>> (2015, April 20).

Гончарова А., к.е.н.,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, Україна

СЕКТОРАЛЬНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Abstract. The article examines the international position of ukrainian engineering in the European economy and sectoral effects of transformation for Ukraine due to its varied integration. In the article is analyzed the current state of engineering industry and are defined prospects of development. It is proved that the most appropriate direction for further development of engineering in Ukraine is to create the cluster model of interstate cooperation of ukrainian producers and related companies in the European Union based on the fundamental principles of the EU Strategy “Europe 2020” including the so-called flagship initiative of industrial policy, which aims at globalization and is built on the basic mechanisms of European cluster policy. Clustering of Novokramatorsk machine factory (NKMZ) would include further development of cooperation with leading European enterprises-innovators – firms Siemens (Germany), Siemens Wind Power (Denmark) and Danieli (Italy). The most important areas of formation of common interest would become megaclusters in European Union: technological products, heavy machinery and electricity, which would significantly strengthen the position on global markets.

Keywords: machinery and equipment clustering, European Union, industry, innovation.

Сучасне машинобудування України стоїть перед доволі важкою дилемою вибору найбільш оптимального шляху розвитку, котрий міг бути орієнтованим як на високотехнологічний ринок країн Європейського Союзу, так і на ринок держав СНД, який попри всі очікувані для підприємств цієї галузі сьогоденні переваги тим не менше зазнав значних структурних змін з огляду на загострення конкуренції на ньому з боку провідних західних компаній, позиції багатьох з яких в окремих секторах є близькими до монопольних. Найбільш уразливою позицією своєрідного «змагання» на пострадянському ринку між вітчизняною та західною продукцією, як і раніше, залишається її технологічність. Тобто машинобудівні підприємства України використовують, як правило, ті способи виробництва своєї продукції, що відносяться до другого-четвертого технологічного укладів, за допомогою яких у середині ХХ ст. були сформовані так звані стартові галузі розвитку національної економіки, проте сучасний рівень інноваційності в них й досі залишається надзвичайно низьким, адже існуючі виробничі процеси не передбачають формування тієї системи стимулів, котра була б зорієнтована на досягнення щонайменше регіонального лідерства в окремих сферах ноу-хау.

В умовах посилення в світі глобалізаційних процесів та зростання в них питомої ваги інноваційних компонентів, вітчизняне машинобудування доволі проблематично відносити бодай до однієї з категорій національних витрат на прирощування знань, адже як виходить за російським дослідником В. Дементьевим зараз існують лише дві категорії інтелектуальних інвесторів – інноваторів тобто тих, котрі здійснюють розширене фінансування досліджень з наступною комерціалізацією відкриттів та винаходів, яким притаманний відповідний алгоритм їх запровадження, поширення та повторної комерціалізації, а також імітаторів, головним сектором дії яких є запровадження апробованих раніше технологій, що суттєво знижує ризик інвестування, проте й в отриманні надвисоких прибутків вони також обмежені.

Намагання багатьох ТНК диверсифікувати свої ризики нерідко призводить до їх своєрідної стратифікації, внаслідок чого створюється нова інституційна модель підтримки, котра охоплює розгалужену систему національних, державних та приватних фондів, агенцій, бізнес-парків тощо. Свого часу на прикладі саме машинобудівної галузі групою європейських дослідників була запропонована поліструктурна модель регулювання цього сектору¹, котра включає цілу низку континентальних фондів, установ та інших інституцій зокрема:

¹ Moulart, F., MacCallum, D., Mehmood, A., Hamdouch, A. (2013). *The International Handbook on Social Innovation – Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- AND – Національну дослідницьку агенцію;
- ERDF – Європейський фонд регіонального розвитку;
- OSEO – Державні агенції щодо підтримки малого і середнього бізнесу;
- PRES – Регіональні центри вищої освіти;
- FCPI – Фонди інноваційних інвестицій;
- DRRT – Регіональну агенцію з дослідження та технологій;
- RTRA – Тематичні мережі сучасних досліджень;
- CRI – Центр інноваційного посередництва.

Всі вони взаємодіють між собою, а в окремих випадках взаємодоповнюють один одного. Існуючу розгалужену інструментальну модель слід було б доповнити ще й бізнес-парками, промисловими та сервісними групами, венчурними та інвестиційними фондами, системну дію яких в умовах посилення континентальних, інтеграційних процесів важко переоцінити.

Попри те, що в Україні створенні окремі інституції, метою яких є інновації, вони тим не менше не можуть вважатися відповідальними за формування цілісної системи інституційно-інноваційного прориву в макросередовищі, адже орієнтовані, насамперед, на запровадження та співучасть в організації неінтегрованих форм секторального розвитку. З огляду на це надзвичайно важливим є факторне оцінювання конкурентних переваг машинобудування (рис. 1).



Рис. 1. Загальна конкурентоспроможність

Джерело: *Center for International Competitiveness* www.cforic.org/pages/innovation.php

Як випливає з рис. 1, очікуване зростання конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування, має насамперед реалізуватися через три основні форми – знансву, стійку (сталу) та продуктивну. Якщо перша з них уособлює в собі отримані як індивідом, так і всім суспільством нові знання про способи виробництва, то вже друга – визначає можливості певного підприємства (компанії, фірми) працювати ефективно та забезпечувати собі сталість попиту на продукцію, що випускається, навіть за умов постійних ендо- та екзогенних шоків, що мають місце у світовому господарстві.

На етапі формування економіки конкурентоспроможності надзвичайно важливим є виокремлення її видів, починаючи від знансвої компоненти, яка має забезпечити глобальні переваги підприємству (фірмі)-інноватору та підприємницької, котра визначає секторальні переваги в межах існуючої моделі країни.

Інший, більш сучасний, а тому й більш дієвий вигляд має мережна економіка, котра почала активно формуватися на межі XX–XXI ст.ст. Для вітчизняного машинобудування вона має надзвичайно

велике значення, адже дозволяє хоча б на початкових стадіях горизонтальної та вертикальної інтеграції приєднатися до принципово нових виробничих систем, характерним прикладом по праву можна вважати кластери, вплив яких на Європейську і світову економіку впродовж 2014–2020 рр. має суттєво зрости.

Як впливає з рис. 1, факторами стійкої конкурентоспроможності можуть вважатися такі: якість середовища, під яким слід розуміти не лише стан довкілля та розвиток інфраструктури (транспорт), а й систему інтелектуального та фізичного відтворення робочої сили (культура, відпочинок); рівень життя, котрий складається, на думку автора, «з двох поверхів» – громадської безпеки і маятникової міграції (якщо раніше при визначенні характеру руху населення говорили про переміщення працівників з передмістя до головного міста, то зараз все частіше до аналізу береться міждержавний рух сукупної робочої сили в межах того чи іншого інтеграційного угруповання). Натомість нижній поверх пропонованої моделі утворюють важливі соціальні елементи, котрі визначають прожитковий мінімум та забезпеченість житлом, що в цілому відповідає «нижньому поверху» піраміди А. Маслоу. Натомість блок «Об'єднання та співучасть» являє собою систему чинників людської самореалізації, в основі якої лежить розширення можливостей, поліпшення житлових умов та добробуту населення, тобто «верхні поверхи» зазначеної вище «піраміди». Такі цілі, на нашу думку, не можуть вважатися завданнями лише корпорацій, адже їх генерує усе суспільство.

З огляду на це, впливає, що машинобудування України потребує значних інституційних, бізнесових, організаційних та трансформаційних змін, які умовно можна звести до семи найсуттєвіших:

- розширення обсягів залучення прямих іноземних інвестицій в селективні сфери машинобудування, основою виокремлення яких має стати високий рівень створення на підприємствах цієї сфери доданої вартості;
- просторова оптимізація мережі машинобудівних підприємств, в межах управління якою визначальним має стати глобалізаційний, а не державно-регіональний підхід;
- зміна асортиментної політики підприємства з поступовим збільшенням створеної ним частки доданої вартості в ціні готового виробу;
- будівництво нових видів інноваційних підприємств, котрі в своїх стратегіях чітко орієнтовані на постачання деталей, машин і механізмів в країні Європейського Союзу, а також на інші високо конкурентні ринки світу з домінуванням в структурі випуску високотехнологічної продукції;
- максимальне врахування диверсифікаційних та технологічних детермінант розвитку країн ЄС щодо стимулювання екологічного машинобудування, альтернативної енергетики, енергетичного інтернету та реалізації основних напрямів третьої промислової революції, що стосується енергозбереження, випуску екологічних машин та енергетичного інтернету;
- розвиток колабористських відносин на секторальних ринках машинобудування в процесі становлення в їхніх межах нових форм організації виробництва, котрі містять окремі інтегруючі елементи (наприклад, мережі збуту);
- кластеризація виробничих процесів українських підприємств в межах створення міжнародних технологічних ланцюгів руху інновацій та глобального трансферу технологій між фірмами-конкурентами, які, тим не менше, не можуть суперечити конкурентному законодавству ЄС (рис. 2).

Починаючи з 2008 р. в ЄС активно йде процес кластеризації і станом на кінець 2010 року в країнах Спільноти діяло 1131 кластерів 1–3 рівня «зірковості», належність до якої визначається в Євросоюзі виходячи з реальних обсягів виробництва в межах регіону, країни, а також усього інтеграційного угруповання. Всі вони були поділені на 38 торгових секторів, в основу яких було покладено технологічний принцип. З них було відібрано сім, які мають пряме відношення до машинобудування України у т.ч. дві підгалузі важкого та електроенергетичного машинобудування, що відповідає спеціалізації Донецької області і де конкурентні позиції НКМЗ виглядають доволі суттєвими.

З огляду на це було запропоновано запровадити розширену модель взаємодії українського ВАТ зі своїми партнерами в Західній Європі – компаніями «Siemens AG» (Німеччина) і «Siemens Wind Power» (Данія) та італійської «Danieli», котрі вже тривалий час не лише мають тісні коопераційні зв'язки з іншими західноєвропейськими фірмами, а й створили разом із деякими з них різно-розмірні інноваційні кластери. Враховуючи те, що кожна з цих компаній спеціалізується на продукуванні високих технологій, найбільш прийнятною для НКМЗ могла б стати нова форма партнерських відносин, котра включає принципово іншу різнорівневу модель створення та функціонування міжнародних кластерів, в котрих має місце активний трансфер технологій як прямої дії, що було описано вище

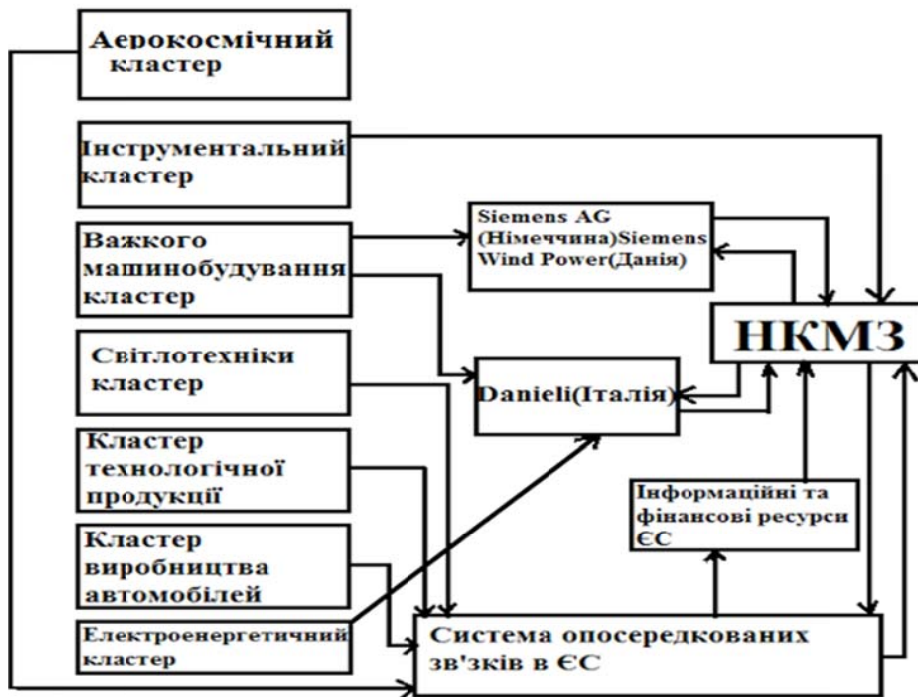


Рис. 2. Сценарій секторальної кластеризації Новокаматорського машинобудівного заводу
Джерело: дослідження автора

так і опосередкованої, що передбачає розвиток локальних кластерів, котрі потребують застосування більш високих технологій (аерокосмічний, технологічної продукції, електроенергетичний, а також виробництва автомобілей та інструментальний). Запропонована модель взаємодії, в разі організації самостійної дослідницької лабораторії при НКМЗ, могла б претендувати, кооперуючись з іншими установами з країн ЄС на додаткове фінансування наукової і проектної діяльності через інструменти Н2020 (горизонт 2020), скерованої на реалізацію спільних інноваційних заходів та програм.

Втім подібний проект не позбавлений й деяких ризиків, найсуттєвішими з яких є наступні:

- можлива розбіжність інтересів між учасниками майбутнього кластеру, насамперед тоді, коли йтиметься про реінвестування прибутку;
- застаріла виробнича база НКМЗ, яка, за умов подальшої експлуатації та відсутності суттєвої модернізації технологічних процесів, може виявитися мало конкурентною при коінтеграції підприємства до європейських кластерів;
- загострення конкуренції між іншими компаніями та фірмами з якими ТНК «Siemens» та «Danieli» мають усталені, перевірені часом технологічні зв'язки.

Найбільш доцільною моделлю взаємодії могло б стати виробництво вітросилових установок (а не лише великих металоміських деталей до них), що напряму впливає з амбітної стратегії ЄС «Європа 2020» (рис. 3).

Як впливає з рис. 3, модернізована індустріальна модель ЄС являє собою систему взаємно скерованих заходів національної і наднаціональної спільної дії. При цьому основний упор робиться саме на тих заходах, відповідальною за реалізацію яких має стати Європейська Комісія. Для вітчизняного машинобудування надзвичайно важливим є сприйняття нової моделі індустріальної політики Європейського Союзу та вплив за її допомогою на сукупний попит, котрий базуватиметься на розширенні коопераційних зв'язків. Важливим також є система заходів, що орієнтована на покращення бізнес-середовища, яке відтепер буде стимулюватися на двох рівнях.

У своїх планах подальшої модернізації Європейський Союз пішов далі, проголосивши одним із пріоритетів інтернаціоналізацію малого і середнього бізнесу (МСБ), котра проходитиме разом з послабленням адміністративного тиску на компанії (національний рівень). Також Європейський Союз вніс декілька застережних заходів щодо існуючої системи взаємодії: уряд – роботодавці – профспілки. Відтепер до них додалися ще й наукові організації, котрі є відповідальними за здійснення оптимізаційних процесів на виробництві, та товариства захисту прав споживачів, які мають відстоювати інтереси простих громадян, як окремої країни, так і Спільноти у цілому.



Рис. 3. Напрями реалізації індустріальної політики ЄС

Складено автором за: Europe 2020. Europe's growth strategy. ec.europa.eu/europe2020/

Для вітчизняного машинобудування надзвичайно важливим є розвиток цифрових технологій та масштабне зниження використання вуглеводної сировини, проте доволі амбітною ціллю ЄС є створення в ньому Інноваційного Союзу, який у цілому не буде обмежуватись лише територією Спільноти (рис. 4).



Рис. 4. Наднаціональна модель Інноваційного Союзу.

Джерело: дослідження автора

Наднаціональний рівень побудови Інноваційного союзу ЄС є важливим й для України (попри відсутність у неї статусу члена Спільноти). Найголовнішими пріоритетами мали б стати наступні заходи:

- долучення до Європейського простору для досліджень та інновацій, що б дозволило чітко позиціонувати на європейському континенті свої наукові розробки;
- розроблення моделі співробітництва з єдиним патентним Бюро ЄС;
- становлення системи партнерських відносин з Європейським Інвестиційним банком;
- імплементація механізмів та інструментів ЄС щодо розвитку інноваційних технологій у МСБ.

Надзвичайно важливим для НКМЗ є його подальша інноваційна трансформація, яка, на нашу думку, не повинна обмежуватись лише технологічним переоснащенням. Інструментом підвищення продуктивності праці та скорочення видатків могли б стати використання Lean-технологій, котрі в межах нової системи організації виробництва в японській компанії «Toyota Production System», були свого часу запроваджені для ряду російських машинобудівних підприємств у вигляді новаторського, за своєю суттю, підходу «ощадливого виробництва» (Lean manufacturing), відомого під назвою «П'ять S», що охоплює:

- загальну систему управління якістю (TQM);
- систему загального виробничого обслуговування (TPM);
- систему «точно – вчасно» (LT);
- систему «витягування» (Kanban), котра передбачає картування потоків створення цінностей та сучасну систему відбору пропозицій щодо покращення виробничого процесу.

Частково цей підхід використовується й зараз на заводах компанії «Airbus» та EADS, а починаючи з 2012 року – набув широкого запровадження й в Російській Федерації, зокрема на Іркутському авіаційному заводі (РФ), що стало одним із стимулів щодо створення відповідних стандартів ISO серії 9000. Важливим елементом процесу технологічно-організаційного переозброєння підприємства стали нові підходи до менеджменту, реалізація котрих, як зазначає С. Яманов «... багато у чому залежить від підтримки вищого керівництва, командної роботи компетентних менеджерів та виконавців, а також від раціональної системи мотивації персоналу, що залучається в процеси привнесених покращень»².

Для вітчизняних машинобудівних підприємств надзвичайно важливим могли б бути наступні структурні компоненти японського менеджменту:

- моніторинг ефективності роботи обладнання, наслідком чого має стати рішення про технічне переоснащення основних виробничих процесів;
- запровадження системи подання пропозицій щодо покращення існуючих на підприємствах технологій (кайдзен-пропозицій, котрі мають замінити розповсюджену в колишньому СРСР систему рацпропозицій);
- розвиток творчого потенціалу співробітників, що сприятиме креативізації продукції що випускається, зниженню непродуктивних витрат;
- широке залучення персоналу до реалізації моделі «ощадливе виробництво»;
- зростаючий національний і міжнародний обмін інформацією з провідними машинобудівними компаніями України та ЄС.

Водночас, надзвичайно важливою для вітчизняної економіки і машинобудування зокрема, мала б бути внутрішня кластеризація цієї галузі, яка б дозволила суттєво диверсифікувати виробництво, зробивши його більш конкурентним. Розроблена під керівництвом академіка О.І. Амоши та професорів В.І. Дубницького та І.П. Булеева модель промислового кластера³ виробництва трубопровідної апаратури заслуговує, з нашої точки зору, на особливу увагу, адже вона максимально адаптована до місцевих умов і водночас базується на порівняно нових технологіях, котрі застосовуються у деяких Європейських країнах.

На думку вищезазначених авторів, організаційно значущим при створенні кластерів мало б стати виокремлення детермінантів їхньої очікуваної успішності. З точки зору розробників їх має бути сім:

- близькість до товарних ринків;
- доступність специфічних природних ресурсів;

² Яманов, С. (2012). Lean-технологии как инструмент повышения производительности труда и сокращения издержек. *Экономист*, 9, 85-89.

³ Булеев, И.П., Дубницкий, В.И. (2011). *Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу*: монография: [в 4-х т.]. Донецк: Юго-Восток.

- забезпечення кваліфікованою робочою силою;
- можливість повного доступу до інформації;
- економія за рахунок масштабів виробництва;
- більш низька вартість операцій;
- можливість залучати до співробітництва фірми, котрі є дисперсно-розподіленими на території регіону.

З огляду на вищесказане впливає, що європейська кластерна модель розвитку вітчизняного машинобудування являє собою сукупність послідовних оптимізованих технологічних процесів, котрі орієнтовані на випуск конкурентоспроможної продукції з метою задоволення потреб внутрішнього та європейського ринку. Ефективність роботи кластерної моделі у вітчизняному машинобудуванні зумовлена системною дією ендо- та екзогенних чинників, які зумовлюють її стійкість, опір до економічних шоків та спроможність швидкого реагування на глобальні кон'юнктурні зміни.

Зближення України з Європейським Союзом дозволить змінити ставлення урядових кіл і підприємців⁴, які працюють в сфері реальної економіки, щодо необхідності якнайшвидшої модернізації технологій, котрі використовуються на виробництві, а це забезпечить поступову конвергенцію та кооперацію фірм-лідерів що базуються на території держав-членів ЄС з українськими товаровиробниками, тобто матиме місце системна інтеграція на макрорівні.

References

1. Moulart, F., MacCallum, D., Mehmood, A., Hamdouch, A. (2013). *The International Handbook on Social Innovation – Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
2. Yamanov, S. (2012). Lean-tehnolohyy kak ynstrument povysheniya proyzvoditel'nosty truda y sokrascheniya yzderzhek. *Ekonomyst*, 9, 85-89.
3. Buleev, Y.P., Dubnytskyi, V.Y. (2011). *Ukrayna y ee rehyony na puty k ynnovatsyonnomu obschestvu: monohrafiya*: [v 4-kh t.]. Donetsk: Yuho-Vostok.
4. Luk'ianenko, D., Chuzhykov, V. (2010). Konverhentsiia natsional'nykh ekonomik v umovakh rozshyrennia Yevropeis'koho Soiuzu. *Konverhentsiia ekonomichnykh modelei Pol'schi ta Ukrainy: monohrafiia*. K.: KNEU, 87-107.

⁴ Лук'яненко, Д., Чужиков, В. (2010). Конвергенція національних економік в умовах розширення Європейського Союзу. *Конвергенція економічних моделей Польщі та України*: монографія. К.: КНЕУ, 87-107.

Волохова І., д.е.н.,

Одеський національний економічний університет, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПО ВИДАТКАХ

Abstract. As a result of research an author methodology of determination of degree of financial decentralization, devolution and deconcentration is improved (in particular budgetary or fiscal decentralization, devolution and deconcentration) on charges. Basic principles were certain in methodology of research of these indexes. An author is enter expense indicators which describe expense plenary powers of local and regional self-government: from charges on implementation of optional own plenary powers to the charges on implementation of the delegated plenary powers. The charges of communal enterprises and financial institutions are like distributed after indicators and subindicators. The improved methodology gives possibility to get objective indexes which will help to make decision in relation to transferrableness and delegation of expense plenary powers the organs of local and regional self-government.

Keywords: charges, expense plenary powers, local and regional self-governments, financial decentralization, financial devolution, financial deconcentration.

Актуальність дослідження методології визначення ступеня фінансової децентралізації по видатках обумовлюють реформа адміністративно-територіального устрою і децентралізація доходних і видаткових повноважень влади, що проводяться.

Не викликає протиріч той факт, що місцеве самоврядування найефективніше у вирішенні проблем муніципального і регіонального розвитку. Крім того, суб'єкти ухвалення рішень не лише повинні знаходитися найближче до громадян – жителів територіальних громад (муніципалітетів), але і включати останніх. Місцева і регіональна влада компетентніша в питаннях задоволення потреб населення відповідних територіальних одиниць порівняно з центральними органами влади. Крім того, фінансова децентралізація дозволяє реалізовувати на практиці принцип відповідності повноважень і відповідальності.

Поняттям фінансова, бюджетна і фіскальна децентралізація приділяють увагу, здебільшого, зарубіжні учені, а останніми роками – російські і українські. Багато вчених безпідставно ототожнюють ці поняття.

На пострадянському просторі мало приділяється уваги дослідженню методології визначення ступеня фіскальної (бюджетної) децентралізації. Фінансова і фіскальна децентралізація підмінюється поняттями фінансової забезпеченості, фінансової незалежності і фінансової автономії регіонів, адміністративно-територіальних одиниць, територій, місцевих бюджетів, діяльності органів місцевого самоврядування, територіальних органів влади.

Як частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті¹, частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті й частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів² розраховується фінансове забезпечення. Деякі вчені визначають ступінь фінансового забезпечення місцевої влади (або мірило реальної фінансової самостійності місцевого самоврядування, або показник рівня самостійності

¹ Барецький, В.І. (2005). Зміцнення фінансової автономії місцевої влади і самоврядування. *Фінанси України*, 1, 67.

² Сычев Н.Г., Таксир К.И. (2002). *Финансово-экономические проблемы муниципальных образований*. М.: Финансы и статистика, 243; Поляк, Г.Б. (1991). Финансы местных советов: науч. издание. *Финансы и статистика*, 85; Величко А.В. (1998) *Бюджетный механизм инвестирования социальной инфраструктуры*, 224; Витткэмпер, Г.В., Козлов, Г.Я., Авдонин, В.С. (2006). *Муниципальные и региональные процессы в условиях глобализации и европеизации*: нем.-рос. проект: сборник. М.: КДУ, 383; Покась, В.І. (2000). Формування основ фінансової автономії місцевого самоврядування. *Фінанси України*, 8, 68; Слухай, С. (2002). *Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах: від теорії до реалій*. К.: АртЕк, 20.

місцевих бюджетів) як частку власних доходів місцевих бюджетів в їх загальному обсязі³, або як частку власних і закріплених доходів у загальних надходженнях місцевих бюджетів⁴. І.О. Луніна, О.П. Кириленко та А.В. Лучка вважають, що фінансова незалежність органів місцевого самоврядування безпосередньо пов'язана із структурою доходів місцевих бюджетів⁵.

Пов'язаний показник фінансового забезпечення територій, місцевих бюджетів, регіонів і з коефіцієнтом автономії, який пропонується розглядати або як частку власних і закріплених доходів в сукупних надходженнях місцевого бюджету⁶, або як співвідношення власних та закріплених доходів місцевих бюджетів⁷, або як частку власних доходів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів⁸.

В. Кравченко фінансову автономію розглядає як самоврядування у сфері фінансів та ототожнює її з фінансовою незалежністю місцевих органів влади при виконанні покладених на них функцій. При цьому науковець вважає, що головним критерієм, який засвідчує фінансову автономію місцевих органів влади, є наявність у них прав прийняття рішень у сфері власних фінансів. Він також стверджує, що рівень фінансової автономії місцевих органів влади може бути визначено також системою кількісних показників. Це: питома вага видатків на реалізацію власних повноважень, питома вага обов'язкових видатків, питома вага видатків для забезпечення делегованих повноважень, питома вага власних доходів, питома вага власних і переданих (закріплених) доходів, питома вага доходів від місцевих податків і зборів та нез'язаних субсидій, а також – ступінь залежності від окремих доходних джерел і коефіцієнт податкоспроможності окремої адміністративно-територіальної одиниці чи територіального колективу⁹. На наш погляд, це найбільш вдала, серед українських вчених, пропозиція визначення рівня фінансової автономії (проте органів місцевого та регіонального самоврядування). Не зважаючи на це, вона також містить окремі недоліки:

- відсутність інтегрального показника визначення рівня фінансової автономії;
- не враховується участь доходів і видатків органів місцевого та регіонального самоврядування в бюджетному вирівнюванні;
- не враховуються доходи та видатки органів самоорганізації населення, що звужує дослідження до сфери бюджетної автономії та незалежності;
- не враховується можливість місцевого та регіонального запозичення тощо.

Д.В. Нехайчук цілком слушно вважає, що методика визначення рівнів фінансової незалежності місцевого самоврядування має передбачати з'ясування ступеня самостійності органів місцевого самоврядування у всіх сферах їхньої фінансової діяльності: у питаннях формування та витрачання місцевого бюджету і здійснення місцевої бюджетної політики; формування та витрачання позабюджетних фондів фінансових ресурсів; організаційної фінансової діяльності суб'єктів комунальної власності на підвідомчій території; місцевих запозичень і місцевої боргової політики. Проте, замість неї, наводить процедуру оцінювання бюджетного забезпечення¹⁰.

Ми поділяємо думку В. Кравченка щодо наведених визначень фінансової автономії та фінансової незалежності, але не місцевих органів влади, а органів місцевого та регіонального самоврядування. Залишається з'ясувати, як їх фінансова автономія та фінансова незалежність корелюється із фінансовою децентралізацією.

³ Хесин, Я.Б. (1976). Пути повышения устойчивости доходной базы местных бюджетов. *Финансы*, 31; Швецов А.Н. (2004) *Экономические ресурсы муниципального развития: финансы, имущество, земля*. М.: Едиториал УРСС, 69; Лаврів, М. (2003). Місцеві податки і збори як атрибут фінансової автономії органів місцевого самоврядування. *Регіональна економіка*, 3, 201.

⁴ Карлін, М.І., Горбач, Л.М., Новосад, Л.Я. (2003). *Державні фінанси в транзитивній економіці: навч. посібник*. К.: Кондор, 178.

⁵ Луніна, І.О., Кириленко, О.П., Лучка, А.В. (2010). *Диверсифікація доходів місцевих бюджетів*; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. К., 7.

⁶ Тарангул, Л.Л. (2003). *Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): монографія*. Ірпінь: Академія ДПС України, 196-197.

⁷ Павлюк, К.В. (2006). *Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія*. К.: НДФІ, 263.

⁸ Поляк, Г.Б. (1991). *Финансы местных советов: науч. издание*. М.: Финансы и статистика, 45; Чернявський, О.П. (2004). Местное самоуправление Украины в контексте Европейской Хартии о местном самоуправлении. Развитие фінансової системи України в умовах ринкових трансформацій: *Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників (14-15 жовтня 2004)*. Вінниця: «Ландо ЛТД», 15.

⁹ Кравченко, В.І. (1999). *Місцеві фінанси України*. К.: Т-во “Знання”, КОО, 89-92.

¹⁰ Нехайчук, Д.В. (2011). *Формування механізму фінансового забезпечення сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика*. – Сімферополь: Тарпан, 130.

Децентралізація – це розширення й зміцнення прав і повноважень місцевого та регіонального самоврядування щодо незалежного ухвалення рішень і виконання, делегованих державною владою, повноважень. Відповідно, фінансова децентралізація – це розширення і зміцнення прав і повноважень місцевого та регіонального самоврядування щодо незалежного ухвалення рішень і виконання, делегованих державною владою, повноважень відносно розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів з метою надання суспільних благ населенню. Фінансова децентралізація включає фінансову деконцентрацію і фінансову деволуцію. Остання тотожна фінансовій автономії або фінансовій незалежності місцевого і регіонального самоврядування.

Розробки зарубіжних науковців щодо визначення рівня фінансового забезпечення місцевих та регіональних урядів значно випереджають українські. Так, Х. Циммерман пропонує здійснення таких розрахунків:

- нетто-витрат, тобто витрат, які фінансуються з власних джерел доходів;
- співвідношення обов'язкових і добровільних витрат муніципалітетів;
- ступінь втручання ззовні у фінансову діяльність органів місцевого самоврядування¹¹.

Світовою спільнотою була впроваджена методологія визначення податкової (фіскальної) автономії і фіскальної децентралізації. В країнах ОЕСР також обґрунтовується необхідність дослідження видаткових повноважень. На їхню думку, витрати субцентральних урядів регулюються, або на них іншим чином впливає центральний уряд. Тому лише частка витрат дає невідповідне уявлення про субцентральну видаткову автономію¹².

Розуміючи необхідність більш детального дослідження видаткових повноважень, ОЕСР запроваджує індикатори, які відображають політичні ранжування прав субцентральних урядів на організацію, регулювання та фінансування надання суспільних благ в кількісних вимірах.

Дані пропонується отримувати через анкетування для кожної політичної області (напряму витрат). Кодування відносно просте. Кожна відповідь до анкети була перетворена в низькорівневий індикатор, використавши коди (для федеральних держав: центральний рівень – 0, регіональний – 3, місцевий – 7, для постачальників суспільних благ – 10; для унітарних держав: центральний рівень – 0, місцевий – 5, для постачальників суспільних благ – 10). Чим нижчий рівень, до якого передані певний обов'язок, роль або завдання, тим більше децентралізовані видаткові повноваження і вище значення індикатора (яке може легко бути перераховане у відсотки). Анкета структурована за п'ятьма індикаторами автономії:

- політична автономія – повноваження субцентральних урядів щодо визначення головної політики та головних аспектів надання суспільних благ (наприклад, субцентральні уряди зобов'язані чи ні надати певні послуги);
- бюджетна автономія – повноваження субцентральних урядів щодо бюджетних витрат;
- вхідна автономія – повноваження субцентральних урядів на встановлення вхідних аспектів надання суспільних благ (визначення штату, встановлення заробітної плати тощо);
- вихідна автономія (повноваження субцентральних урядів встановлювати та контролювати стандарти такі, як, наприклад, якість і кількість наданих послуг (наприклад, право визначити навчальні плани школи, право заснувати лікарню, право визначити ціни для місцевого міського транспорту, і т.п.);
- моніторинг і оцінка – повноваження субцентральних урядів проводити оцінку, моніторинг і еталонне тестування (наприклад, фінансовий контроль, випробування школи, і т.п.).

Конструкція індикатора починається з низькорівневих індикаторів, які описують один специфічний аспект автономії. Використовуючи техніку випадкової ваги, з низькорівневих індикаторів формується п'ять горизонтальних індикаторів, які фактично представляють п'ять індикаторів автономії, зазначених вище. На підставі горизонтальних індикаторів формується єдиний високорівневий індикатор, що зображує право на видатки в одній субцентральній політичній області. Результати для високорівневого індикатора визначаються через арифметичний агрегат горизонтальних індикаторів, використовуючи техніку випадкової ваги.

«Ступінь автономії субнаціональних та місцевих влад у сфері боргової політики оцінюється на основі аналізу національного законодавства, який встановлює порядок субнаціональних запозичень, ступеня та механізмів контролю центральної влади за запозиченнями нижчестоящих органів влади,

¹¹ Циммерманн, Х. (2003). *Муниципальные финансы: учебник*. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 110-125.

¹² Bach, S., Blochliger, H., Wallau, D. (2009). *The spending power of sub-central governments: a pilot study OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government*. Paris, 8, 4-5.

а також кількісних параметрів, що регулюють розміри бюджетного дефіциту, структуру та обсяг боргу»¹³.

Варто надати належне започаткованій ОЕСР методології визначення ступеня бюджетної децентралізації, яка значно просунулася порівняно з використанням двох показників рівня децентралізації: частки субцентральних урядів у доходах та видатках консолідованих бюджетів та частки міжбюджетних трансфертів у доходах субцентральних бюджетів. Проте, методологія ОЕСР потребує подальшого доопрацювання через наявність значних недоліків:

- використання за доходами об'єктивних, а за видатками суб'єктивних індикаторів;
- методологією ОЕСР не пов'язуються податкові повноваження з видатковими;
- методологією ОЕСР не визначається ступінь бюджетної деволуції та бюджетної деконцентрації;
- методологією ОЕСР не передбачається визначення ступеня фінансової децентралізації (не враховуються фінансові ресурси муніципальних підприємств, організацій та установ; фінансові ресурси органів самоорганізації населення).

Ми пропонуємо удосконалити методологію визначення ступеня фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації (зокрема, бюджетної або фіскальної децентралізації, деволуції та деконцентрації) за видатками (методологія визначення ступеня фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації (зокрема бюджетної або фіскальної децентралізації, деволуції та деконцентрації) за доходами розглянута нами у попередніх виданнях¹⁴).

Визначимо основні принципи в методології дослідження ступеня фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації:

1) права місцевого й регіонального самоврядування та їхніх органів повинні бути чітко розділені на делеговані та власні з повними або частковими повноваженнями;

2) максимально повинні бути використані об'єктивні критерії, методи, прийоми та показники;

3) методи та прийоми визначення ступеня фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації повинні бути якомога прозорішими та простішими, науково обґрунтованими;

4) при оцінці фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації повинні враховуватися всі витрати фінансових ресурсів місцевого й регіонального самоврядування та їх органів (бюджетних ресурсів, фінансових ресурсів комунальних підприємств та фінансових установ, що знаходяться у власності органів місцевого та регіонального самоврядування, фінансових ресурсів органів самоорганізації населення, місцевих та регіональних позик);

5) повинна враховуватися участь видатків місцевого й регіонального самоврядування та їхніх органів у фінансовому вирівнюванні.

Для визначення ступеня фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації вводимо групи індикаторів за видатками (позначаються великими латинськими літерами). Для відокремлення підіндикаторів додаються арабські цифри. Перша цифра означає розподіл індикаторів на підіндикатори першого порядку, друга – другого порядку.

Підіндикатори другого порядку введені з метою розподілу видатків на групи залежно від того, чи враховуються вони при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів.

Видаткові індикатори позначаються літерами VA-VD, де перша літера V означає видаткову групу індикаторів (таблиця 1–3).

Індикатори, що описують видатки місцевого та регіонального самоврядування, розміщені в порядку зменшення видаткових повноважень: від видатків на виконання необов'язкових власних повноважень до видатків на виконання делегованих повноважень.

Видатки місцевих/регіональних бюджетів розподіляються за індикаторами та підіндикаторами відповідно до необхідності виконання власних та делегованих повноважень. Аналогічно розподіляються за індикаторами та підіндикаторами видатки комунальних підприємств та фінансових установ. При цьому, видатки, що здійснюються комунальними підприємствами, організаціями та установами за рахунок бюджетних коштів, не враховуються з метою усунення подвійного рахунку.

Кошти, отримані внаслідок запозичень, також розподіляються за видатковими індикаторами залежно від напрямків їхнього використання. Відповідно до напрямків використання запозичених

¹³ Чернявский, А., Вартапетов, К. (2004). *Бюджетная децентрализация в странах с переходной экономикой*. Вопросы экономики, 11, 130.

¹⁴ Волохова, І.С. (2014). *Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні*. Одеса: Атлант; Volokhova, I.S. (2013). *Methodology of determination of degree of financial decentralization on profits*. European Applied Sciences. 1/2, 106-110.

Таблиця 1

**Видаткові індикатори (VA, VB) визначення ступеня фінансової децентралізації,
деконцентрації та деволуції**

Індикатор	Характеристика індикатора	Підіндикатор	Повноваження органів місцевого та регіонального самоврядування	Видатки враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів	
				ні	так
VA	Видатки на виконання органами місцевого та регіонального самоврядування власних необов'язкових повноважень	VA1	Самостійно встановлює видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання суспільних благ	VA11	VA12
		VA2	Самостійно встановлює лише видаткові нормативи та стандарти	VA21	VA22
		VA3	Самостійно встановлює лише способи надання суспільних благ	VA31	VA32
		VA4	Державна влада встановлює видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання суспільних благ	VA41	VA42
VB	Видатки на виконання органами місцевого та регіонального самоврядування власних обов'язкових повноважень	VB1	Самостійно встановлює видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання суспільних благ	VB11	VB12
		VB2	Самостійно встановлює лише видаткові нормативи та стандарти	VB21	VB22
		VB3	Самостійно встановлює лише способи надання суспільних благ	VB31	VB32
		VB4	Державна влада встановлює видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання суспільних благ	VB41	VB42

Таблиця 2

**Видаткові індикатори (VC, VD) визначення ступеня фінансової децентралізації,
деконцентрації та деволуції**

Індикатор	Характеристика індикатора	Підіндикатор	Повноваження органів місцевого та регіонального самоврядування	Видатки враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів	
				ні	так
VC	Видатки органів самоорганізації населення (без урахування бюджетних коштів)	X	X	X	X
VD	Витрати комунальних підприємств та фінансових установ (за винятком коштів, отриманих з бюджету)	VD1	Самостійно встановлює видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання благ	X	X
		VD2	Самостійно встановлює лише видаткові нормативи та стандарти	X	X
		VD3	Самостійно встановлює лише способи надання благ	X	X
		VD4	Державна влада встановлює видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання благ	X	X

Таблиця 3

Видаткові індикатори (VF, VG) визначення ступеня фінансової децентралізації, деконцентрації та деволюції

Індикатор	Характеристика індикатора	Підіндикатор	Повноваження органів місцевого та регіонального самоврядування	Видатки враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів	
				ні	так
VF	Видатки на погашення позик та відсотків за ними	VF1	Позики комунальних підприємств і фінансових установ, гарантовані органами місцевого і регіонального самоврядування	X	X
		VF2	Самостійно встановлюють порядок запозичень та визначають структуру боргу	X	X
		VF3	Самостійно встановлюють порядок запозичень	X	X
		VF4	Самостійно визначають структуру боргу	X	VB32
		VF5	Відсутні повноваження	X	X
VG	Видатки на виконання органами місцевого та регіонального самоврядування делегованих повноважень	VG	Державною владою встановлюються видаткові нормативи та стандарти, а також способи надання суспільних благ	VG1	VG2

коштів розподіляються за видатковими індикаторами сплачені відсотки. Повернення позик описується індикатором VF.

Індикатор VC описує витрачання коштів органами самоорганізації населення. При цьому також видатки органів самоорганізації населення, здійсненні за рахунок бюджетних коштів, з метою усунення подвійного обліку, не враховуються.

З метою визначення ступеня деволюції, деконцентрації та децентралізації по видатках необхідно за індикаторами та підіндикаторами згрупувати видатки місцевого та регіонального самоврядування. Отримані абсолютні дані за індикаторами та підіндикаторами необхідно віднести (розділити) відповідно до загального обсягу зведених видатків (державних видатків і видатків місцевого та регіонального самоврядування) держави та помножити на сто відсотків.

Сума розрахованих часток за всіма видатковими індикаторами буде ступенем децентралізації фінансових ресурсів по видатках, що виражена у відсотках до загальної суми видатків держави.

Сума часток за видатковими підіндикаторами VA11, VA21, VA31, VB11, VB21, VB31, VD1, VD2, VD3, VF1, VF2, VF3 та за індикатором VC визначає ступінь фінансової деволюції по видатках.

Таким чином, ступінь фінансової деволюції враховує частку фінансових ресурсів, що використовуються на виконання власних повноважень, у разі самостійного встановлення видаткових нормативів та стандартів та/або способів надання суспільних благ. Видатки не повинні брати участь під час бюджетного вирівнювання.

Сума часток решти видаткових підіндикаторів дорівнює ступеню фінансової деконцентрації по видатках.

Ступінь фінансової деволюції та ступінь фінансової деконцентрації в сумі дорівнює ступеню фінансової децентралізації.

Методологія визначення ступеня фінансової децентралізації дозволяє відповідно визначити ступені бюджетної або фіскальної децентралізації, деволюції та деконцентрації.

Отже, розробка етапів проведення фінансової децентралізації в країнах неможлива без відповідної оцінки досягнутого рівня фінансових деволюції, деконцентрації, та, відповідно, децентралізації. Це обґрунтовує особливу актуальність дослідження методології визначення рівня відповідних показників. Наразі найповнішу інформацію спроможна надати методологія визначення бюджетної децентралізації ОЕСР, яка також повною мірою не оцінює фінансові аспекти діяльності місцевого та регіонального самоврядування.

У результаті дослідження автором удосконалено методологію визначення ступеня фінансової децентралізації, деволуції та деконцентрації по видатках. Було визначено основні принципи в методології дослідження цих показників, введені видаткові індикатори.

Удосконалена методологія надає можливість отримати об'єктивні показники, які допоможуть приймати рішення щодо передання та делегування видаткових повноважень органам місцевого та регіонального самоврядування.

Розглянуті питання є основою для подальших глибших прикладних розробок, пов'язаних з необхідністю проведення фінансової децентралізації в пострадянських та інших країнах, для подальшого системного реформування їх територіальних фінансів з метою досягнення ефективної фінансової діяльності органів територіального самоврядування.

References

1. Bach, S., Blochliger, H., Wallau, D. (2009). *The spending power of sub-central governments: a pilot study OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government*. Paris, 8, 4-5.
2. Baret'skiy, V.I. (2005). Zmitsnennya fInansovoyi avtonomiyi mistsevoyi vladi i samovryaduvannya. *Finansi Ukrayini*, 1, 67.
3. Chernyavskiy, A., Vartapetov, K. (2004). Byudzhelnaya detsentralizatsiya v stranah s perehodnoy ekonomikoy. *Voprosy ekonomiki*, 11, 130.
4. Chernyavskiy, O.P. (2004). *Mestnoe samoupravlenie Ukrainy v kontekste Evropeyskoy Hartii o mestnom samoupravlenii. Rozvitok fInansovoyi sistemi Ukrainy v umovah rinkovih transformatsiy: Zbirnik materialiv II Vseukrayinskoyi naukovopraktichnoyi konferentsiyi vchenih, vkladachiv ta praktichnih pratsivnikov (14-15 zhovtnya 2004)*. Vinnitsya: «Lando LTD», 15.
5. Hesin, Ya.B. (1976). Puti povysheniya ustoychivosti dohodnoy bazyi mestnyih byudzheto. *Finansy*, 31.
6. Karlin, M.I., Gorbach, L.M., Novosad, L.Y. (2003). *Derzhavni fInansi v tranzitivniy ekonomitsi: navch. posibnik*. K.: Kondor.
7. Kravchenko, V.I. (1999). *Mistsevi finansi Ukrainy*. K.: T-vo «Znannya», KOO, 89-92.
8. Lavriv, M. (2003). Mistsevi podatki i zbori yak atribut fInansovoyi avtonomiyi organiv mistseвого samovryaduvannya. *Regionalna ekonomika*, 3, 201.
9. Lunina, I.O., Kirilenko, O.P., Luchka, A.V. (2010). *Diversifikatsiya dohodiv mistsevih byudzheto; NAN UkraYini; In-t ekon. ta prognozuv*. K.
10. Nehaychuk, D.V. (2011). *Formuvannya mehanizmu finansovogo zabezpechennya stalogo rozvitku regionu: teoriya, metodologiya, praktika*. Simferopol: Tarpan, 130.
11. Pavlyuk, K.V. (2006). *Byudzhel i byudzhetniy protses v umovah tranzitivnoyi ekonomiki Ukrainy: monografiya*. K.: NDFI.
12. Pokas, V.I. (2000). Formuvannya osnov fInansovoyi avtonomiyi mistseвого samovryaduvannya. *Finansi Ukrayini*, 8, 68.
13. Polyak, G.B. (1991). *Finansy mestnyih sovetov: nauch. Izdanie. Finansy i statistika*, 85.
14. Polyak, G.B. (1991). *Finansy mestnyih sovetov: nauch. Izdanie. Finansy i statistika*, 45.
15. Shvetsov, A.N. (2004). *Ekonomicheskie resursy munitsipalnogo razvitiya: finansy, imuschestvo, zemlya*. M.: Editorial URSS.
16. Sluhay, S. (2002). *Mizhbyudzhetni transferti u postsotsialistichnih krayinah: vid teorii do realiy*. K.: ArtEk.
17. Syichev, N.G., Taksir, K.I. (2002). *Finansovo-ekonomicheskie problemy munitsipalnyih obrazovaniy: nauch. Izdanie. Finansy i statistika*, 243.
18. Tarangul, L.L. (2003). *Opodatkovannya ta regionalniy rozvitok (teoriya i praktika): monografiya*. Irpin: Akademiya DPS Ukrayini, 196-197.
19. Tsimmermann, H. (2003). *Munitsipalnye finansy: uchebnik*. M.: Izd-vo «Delo i Servis», 110-125.
20. Velichko, A.V. (1998). *Byudzhetniy mehanizm investirovaniya sotsialnoy infrastruktury*, 224.
21. Vittkemper, G.V., Kozlov, G.Y., Avdonin, V.S. (2006). *Munitsipalnye i regionalnyie protsessy v usloviyah globalizatsii i evropeizatsii: nem.-ros. proekt: sbornik*. M.: KDU.
22. Volohova, I.S. (2014). *Mistsevi finansi ta perspektivi pogliblennya fInansovoyi detsentralizatsiyi v Ukrayini*. Odesa: Atlant.
23. Volokhova, I.S. (2013). Methodology of determination of degree of financial decentralization on profits. *European Applied Sciences*. 1/2, 106-110.

Легкий О.,

Тернопільський національний економічний університет, Україна

QR-КОДУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

Abstract. The essence QR-code, as a kind of matrix (two-dimensional) code with a significant amount of information, high speed of its recognition and transfer, is defined; its development in historical perspective, its scope and modern features are outlined. The actuality of QR-encoding in the context of digital marketing – that is using all possible forms of digital channels to promote the company and its products – is proved. An integration of QR-encoding in the marketing mix of the manufacturer, retail company, and establishment of services is illustrated. The model of integrating QR-code in marketing communications – an integrated set of messaging tools from the manufacturer or seller's products to its target objects – of goods at various stages of that goods movement is developed. An additional scope of QR-code usage as well as problem aspects of its functioning at the breweries is described.

Keywords: QR-code, universal marking system, digital marketing, communication policy, marketing-mix, sales promotion, feedback, advertising, business innovation, brewing company.

Постановка проблеми. Сучасний стан науково-технічного прогресу при використанні інструментів комплексу маркетингу надає широке коло можливостей. Варто зазначити, що ще сьогодні українські фахівці з реклами віддають перевагу використанню класичних методів у тих сферах, які закордоном повністю трансформували парадигму свого функціонування.

І якщо цифровий маркетинг уже визнаний на вітчизняному просторі та динамічно розвивається, окремі його елементи все ще не застосовуються у повній мірі.

QR-кодування (від англ. «quick response» – букв. «швидка відповідь»), яке повинно було лише розширити вміст звичайного штрих коду (чи якого-небудь класифікатора) наразі виступає універсальним засобом розповсюдження інформації у торгівлі, на виробництві, в логістиці.

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії цифрової комунікаційної політики через свої наукові видання здійснили такі вчені та фахівці-практики як Ю. Ванг, Р. Вейтман, С. Оказакі, А. Парсонс, Д. Такагаші, Д. Гужва, Е. Коба, М. Матвіїв та інші.

В свою чергу, основи поведінкових аспектів споживачів вивчали Д. Канеман, П. Словік, А. Тверські.

Проте, питання використання QR-кодування в розрізі використання його в широкому спектрі як засобу комунікаційної чи товарної політики не є розкритим, що зумовило мету даної статті.

Метою статті є виявлення сфер застосування QR-кодування в маркетинговій комунікаційній політиці підприємств.

Виклад основного матеріалу. QR-код – матричний (двовимірний) код, що містить значний обсяг інформації, з високою швидкістю її розпізнавання та передачі¹. Проте, в Україні це відносно «молода» система кодування інформації для ринкових потреб.

З метою створення універсальних засобів маркування, що дозволили б прослідкувати рух товарів від виробника до кінцевого споживача, в умовах стрімкого розвитку виробництва та зростання товарообігу, міжнародною організацією GS1 було запропоновано штрих-код, як інструмент маркування, та єдину систему стандартів – Систему GS1². Проте у різних частинах світу та для різних потреб використовуються різні символи штрих-кодів, адже кожна із існуючих розроблених на сьогодні

¹ DENSO WAVE INC. History of the QR-code. (2010). *Official WEB-page of DENSO WAVE INC.* <<http://www.qrcode.com/en/history/>> (2015, листопад, 17).

² Загальні відомості про штрихові коди (2012). *Офіційний сайт Асоціації Товарної Нумерації України «ДжіЕсІ Україна».* <<http://www.gs1ua.org/uk/gsl/identificationbarcode/barcode.csp>> (2015, листопад, 17).

символік штрих-кодів має технічні обмеження. Тому система GS1 передбачає використання кількох символік, кожна з яких має свої правила застосування. Найбільш поширеними є американська система Універсального товарного коду UPC та Європейська система кодування EAN³.

В Україні технічні вимоги до символіки EAN/UPC викладено в ДСТУ 3146-95 «Коди та кодування інформації. Штрихове кодування. Маркування об'єктів ідентифікації. Штрихкодові позначки EAN», а найпоширенішою символікою є EAN-13, в якій кодується інформація про країну походження (виробника або продавця) продукту – перші 2 цифри, наступні п'ять – підприємство-виробник, ще п'ять – найменування товару, його споживчі властивості, розміри, масу, колір. Остання цифра – контрольна, що використовується для перевірки правильності зчитування штрихів сканером⁴.

В Японії, що з 1960 року почала свій динамічний економічний розвиток, винайдення штрих-коду закрило еру механічно-облікових касових апаратів, через які у продавців розвивалися професійні хвороби кисті, нервової системи, через перевантаження вони допускали значну кількість помилок.

Проте, згодом штрих-код не зміг задовольнити потреби економіки, що постійно розвивалася, через обмеження у кодуванні 20 літеро-цифровими символами, що для користувачів ієрогліфів в якості другої сигнальної системи було замалим.

Тоді й заявила про себе компанія DENSO WAVE Incorporated, розробивши новий двовимірний код. Технічно, кількість кодуваної інформації зросла через принципово новий підхід: якщо в штрих-коді кодування відбувалось горизонтально, то за QR-підходу воно має додатковий вертикальний вектор спрямування. Таке інформаційне позиціонування вирішило проблему із швидкістю декодування.

Таким чином, уже у 1994 році винахід було анонсовано: сам код може бути визначений навіть незалежно від кута сканування, за обсягом близько 7000 цифрових символів, 4296 літерних (1817 ієрогліфів системи Кандзі), 2953 байта двійкового коду та декодуванням у 10 раз швидшим за інші коди⁵.

Майже одразу QR-код був прийнятий у автомобільній промисловості для використання, у системі «канбан», що сприяло підвищенню ефективності процесів операційного менеджменту від виробництва до відвантаження та видачі квитанції за угодою.

Крім того, було отримано ще і соціальний аспект: громадськість вимагала, щоб виробничі процеси харчової та фармацевтичної галузі були частково прозорими.

Та ключовий чинник, що вплинув на поширення використання коду, – це рішення DENSO WAVE, про загальнодоступність техніки QR-кодування для вільного користування. У 1999 році QR-код потрапив у японські стандарти, а у 2000 його включила ISO⁶.

В 2002 році даний тип кодування нарешті набув значного розповсюдження в Японії, і саме тоді компанії почали замислюватись про можливості декодування в контексті маркетингу.

Попри те, що QR-код використовується для он-лайн інтеракцій, він стабільно функціонує й в «офлайн сферах» і за будь-якої форми є елементом цифрового маркетингу.

Вважаємо за можливе у даній статті використати визначення цифрового маркетингу М.Я. Матвіїва, який вважав, що це «використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування фірми та її товару». Як і будь-який інший вид маркетингу, цифровий маркетинг акцентується на досягненні максимального комерційного результату найбільш оптимальним способом⁷.

На даний час інформаційні технології є не лише засобом зберігання та оброблення базової інформації, але й широким полем для інструментарію менеджменту – від топ, до операційного – рівня, зокрема і при прийнятті маркетингових рішень.

Цифрові канали маркетингової комунікаційної політики виводять на новий якісний рівень поширення новин, стають основним засобом реклами та взаємодії з клієнтом: за даними WebDAM Solutions за наступні 2 роки Інтернет-реклама займе 25% від загального обсягу маркетингових бюджетів⁸.

Все частіше у споживачів виникає бажання інтегруватися з брендом: вони не лише цікавляться

³ Гужва, В.М (1999). *Інформаційні системи в міжнародному бізнесі*. Київ.: КНЕУ, 48.

⁴ Там само, 49.

⁵ DENSO WAVE INC. History of the QR-code. (2010). *Official WEB-page of DENSO WAVE INC.* <<http://www.qrcode.com/en/history/>> (2015, листопад, 17).

⁶ Там само.

⁷ Матвіїв, М.Я. (2014). Формування цифрового маркетингу підприємств. *Зб. наук. праць «Ефективність державного управління» Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, випуск 41*, 252-262.

⁸ Коба, Е. (2014). Тренды digital-маркетинга. *Портал ReklamMonster – обзор рынка интернет-рекламы.* <<http://reklamonstr.com/archives/17199/>> (2015, листопад, 17).

продукцією, але й хочуть отримувати цікаву інформацію про бізнес, керівництво, висловлювати власну думку, брати участь в обговоренні проблемних питань із іншими клієнтами⁹.

Створити повноцінну комунікацію дозволяють соціальні мережі. HUBSOT зазначає, що бюджет, передбачений на маркетинг соціальних мереж може подвоїтися впродовж наступних п'яти років. Ті B2B компанії, що ведуть свої блоги, та іншими формами залучають клієнтів знаходять на 67% більше потенційних споживачів, ніж ті, хто так не робить (згідно дослідження MarketingTechBlog)¹⁰. Навіть тут QR-кодування може збільшити цю цифру, адже час та увага затрачені на отримання та перевірку розсилки електронної пошти чи навіть набору адреси сторінки в Інтернеті практично скорочуються до кількох секунд завдяки цьому інструменту.

QR-кодування, попри більш, ніж десятирічну історію, почало розглядатися як інструмент маркетингової комунікаційної політики відносно недавно, проте є незамінним інструментом для бізнесу і повсякденного життя людей, що використовується як в громадських інформаційних комунікаціях (інформація про туристичний об'єкт), так і при реєстраційно-контролюючих процесах (перевірка квитків будь-якого типу).

Доцільно проілюструвати процес використання QR-коду товару (рис. 1).

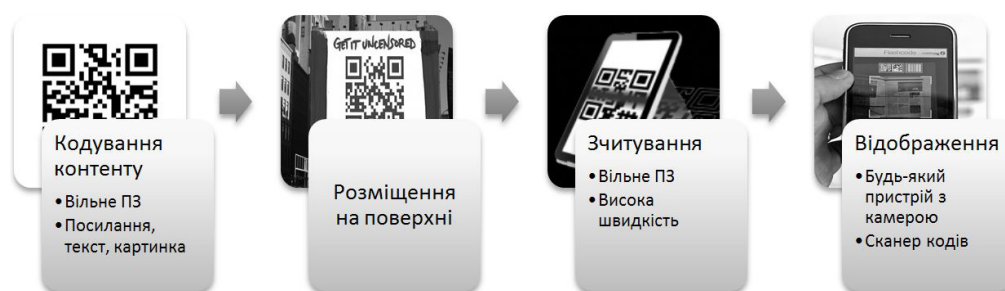


Рис. 1. Процес QR-комунікації товару

Джерело: ¹¹

Розберемо вищенаведений процес за стадіями.

Кодування контенту: як вже було сказано, компанія-розробник дозволила відкритий загальний доступ до технології кодування, тому існує низка сервісів, в тому числі й он-лайн, щодо кодування тієї чи іншої інформації в QR-вигляд, які є безкоштовними. Проте, варто зауважити, що для промислового генерування кодів у великій кількості і/чи з великою частотою, послуги спеціальних серверів будуть платними.

Розміщення на поверхні: будь-який принтер може відтворити QR-код на тій поверхні та з тим розширенням, що притаманні його функціональним характеристикам. Також, QR-код може бути виконаний і в більших форматах (картини, афіші, вивіски), а особливість, яку відносно недавно відкрили для себе маркетологи – виконання QR-коду у вигляді якогось символу, літери тощо, навіть у різних кольорах, розширює дизайнерський аспект застосування цього інструменту.

Зчитування (декодування): як і у випадку з кодуванням, практично на всі популярні операційні системи є по декілька безкоштовних версій програмного забезпечення для зчитування QR-коду камерою, більшість з яких також надає можливість переходу до наступної фази. Звісно що наявні також спеціалізовані промислові чи іншого роду сервісу сканери.

Відображення: якщо не брати до уваги спеціалізовані пристрої, то відтворення декодованої інформації відбувається або за допомогою тієї ж програми-зчитувача, або ж за допомогою іншого програмного забезпечення пристрою.

На теперішній час зручність для промислової та логістичної сфери QR-кодування є цілком вичерпною. В даній статті звернемо увагу на впровадження QR-кодування у класичний комплекс маркетингу («4P») для виробника, торговельної фірми та при розширенні комплексу маркетингу («7P») для закладу сфери послуг (табл. 1).

⁹ Parsons, A., Zeisser, M., Waitman, R. (1998). Organizing today for the digital marketing of tomorrow. *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 12, 31–46.

¹⁰ Коба, Е. (2014). Тренды digital-маркетинга. *Портал ReklamaMonster – обзор рынка интернет-рекламы*. <<http://reklamonstr.com/archives/17199>> (2015, листопад, 17).

¹¹ Okazaky, S. (2012). Benchmarking the use of QR-code in mobile promotion. *Journal of advertising research (Warc Ltd.)*, January, 105.

Впровадження QR-кодування в класичний комплекс маркетингу*

Суб'єкт економічної діяльності	Компоненти комплексу маркетингу	Варіанти застосування QR-кодування
Фірма-виробник	Продукт	Маркування, інформування
	Ціна	Інформація щодо знижок, каталог
	Місце	–
	Просування	Посилання на власні інформаційні ресурси
Торговельна фірма	Продукт	–
	Ціна	Детальна інформація щодо ціни за одиницю, оптової, знижок та інших цінових акцій
	Місце	Перелік асортименту, інформація щодо інших точок, режиму роботи
	Просування	Усі деталі засобів стимулювання збуту, бонусів, заохочень, персоналізованого підходу
Заклад сфери послуг	Продукт	Можливість зворотного відгуку щодо замовлення на зовнішньому ресурсі
	Ціна	Перегляд прейскуранту до моменту замовлення, в ідеалі – моделювання різних комбінацій з остаточною ціною
	Місце	Перелік асортименту, інформація щодо режиму роботи
	Просування	Інформація щодо майбутніх заходів та змін загалом, накопичувальні системи
	Фізичне оточення	Елемент інтер'єру, декору
	Процес	Система індивідуального підходу
	Люди	Зворотній відгук щодо обслуговуючого персоналу

* *Примітка:* розроблено автором з використанням означення маркетинг-міксу Дж. Маккарті та Ф. Котлера¹²

Проілюструємо вищезазначене на прикладах. Зокрема, фірма-виробник зобов'язана наносити певну інформацію у найбільш доступному, класичному текстовому вигляді (вміст, умови зберігання для товарів харчової індустрії, інструкція щодо використання для приладів) за допомогою QR-коду стає цілком можливо розширити перелік мов з основною інформацією, описати приклади використання, надавати технічну підтримку он-лайн за кожною моделлю, рекламувати інші вироби.

Якщо говорити про торговельну фірму, то вона для себе відкриває широкий спектр вдосконалення роботи з клієнтами через створення гнучкої клієнтської бази з особовими рахунками, персональними акціями, бонусними програмами. Вище перелічені речі можуть заохочувати використання QR-кодів, а також спрямовувати за результатами таргетовану рекламу.

Проте найвищий рівень інтерактиву досягається використанням QR-кодування в сфері послуг. Розпочати його варто ще з екстер'єру закладу: так як в сфері ресторанного бізнесу побутує практика винесення меню назовні, так і в будь-якому іншому закладі доцільним буде розповісти про можливості для клієнтів в QR-формі: починаючи від історії закладу й цін та завершуючи фотографіями інтер'єру і переліком доступних місць, записом/бронюванням.

¹² Мартинюк, Л. (2014). Класичні елементи комплексу маркетингу та їх альтернативні варіанти. *Тези доповідей VII Міжнародної наукової конференції молодих учених і студентів "Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід"*. Тернопіль: ТНЕУ, 82.

Також у яскравому квадратику можна закодувати авторство унікальних деталей інтер'єру і картин – наявна можливість використання кольорів у QR-кодуванні, виконання певного малюнку у самому коді. Якщо ж говорити про конкретно ресторанний бізнес, то відвідувачі із задоволенням вивчать меню закладу з докладною інформацією про кожну страву: склад і походження інгредієнтів, етапи і способи обробки, поживність і калорійність. Завдяки розміщеній в QR-коді інформації про час роботи закладу і контактів, обов'язково збільшиться кількість замовлень в офісі і додому. За допомогою QR-коду заклад сфери послуг може сповіщати своїх клієнтів про акції, лотереї, розіграші, активізувати різноманітні програми лояльності, влаштовувати голосування, інтерактивні опитування й швидко отримувати відгуки від клієнтів, що буде збільшувати ефективність маркетингової комунікаційної політики. Можливість інтеграції з календарем на пристрої відвідувача, забезпечить нагадування про ту чи іншу подію даного закладу. Варто звернути увагу на важливому аспекті щодо надання вільного доступу до мережі Інтернет, що значно підвищує імовірність переходу за QR-кодами, які слугують URL-посиланнями.

QR-код слугує інструментом перетворення форми Push-маркетингу фірми на Pull. Якщо ненав'язлива пропозиція переходу, яка викликає мінімальну цікавість у (потенційного) споживача підкріплена якоюсь тематичною винагородою – варто очікувати позитивного результату. Якщо ж вибирати опції стимулювання збуту, згідно з теорією ірраціональної поведінки споживачів Д. Канемана, доцільно зробити її гарантованою, навіть шляхом зменшення її цінності¹³.

Вважаємо важливим акцентування на дослідженні комунікаційної політики суб'єкта господарської діяльності при русі товару з широким використанням QR-коду, що описано в таблиці 1, на конкретному прикладі виходу нового товару, зокрема слабоалкогольного напою пивоварного підприємства (рис. 2).

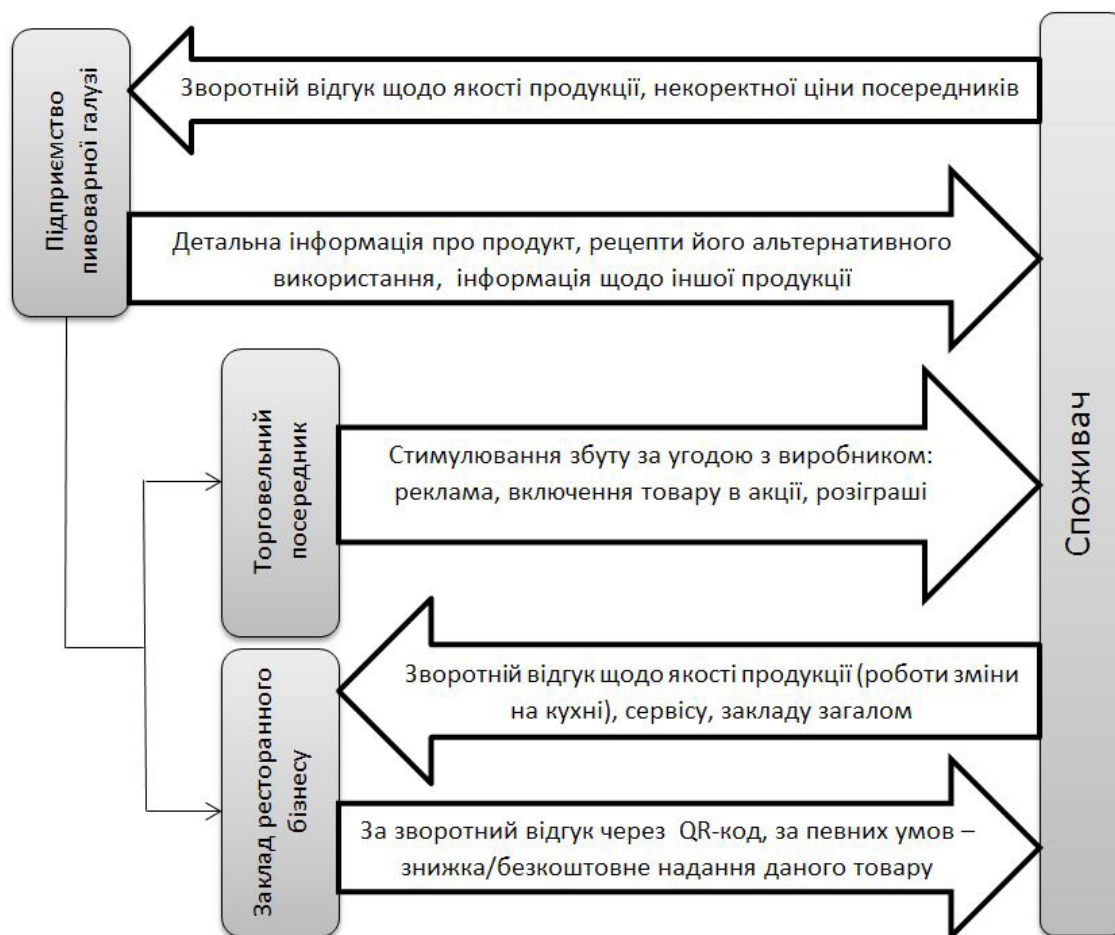


Рис. 2. Інтегрування QR-коду в систему маркетингових комунікацій товару пивоварного підприємства на різних етапах його переміщення*

*Джерело: досліджено автором

¹³ Канеман, Д., Тверски, А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы. *Психологический журнал*. Т. 24, 4, 31-42.

Як можна судити з рис. 2, при реалізації даної схеми комунікації підприємство-виробник має прямий зв'язок із споживачами, оминаючи представників каналів розподілу, що свідчитиме про своєчасність зворотного зв'язку та зменшення витрат на додаткові маркетингові дослідження.

В свою чергу виробник має можливість інформувати торговельні посередники та заклади ресторанного бізнесу отримують інструмент регулювання клієнтських програм лояльності, заходів стимулювання збуту, а також нагоду отримувати зворотний відгук вже щодо своєї роботи.

Однак, попри корисність та ефективність QR-кодування в системах інформації та зворотного зв'язку, існує проблема інформаційної безпеки. Порівняно з невеликими затратами на впровадження QR-технології, в цілому витрати на інформаційну безпеку зростатимуть, в основному, щодо підтримання бази даних та конфіденційної корпоративної статистичної інформації. Якщо ж заглиблюватися в деталі зворотного зв'язку, найпоширенішим засобом захисту від «накручувань» тобто верифікації інформації буде ідентифікація споживача особисто тим чи іншим способом (реєстрація, унікальний шифр тощо), що може бути не до вподоби деяким споживачам.

Загалом, окрім вищеперелічених способів застосування QR-коду, варто згадати про його функцію як інструмента (ще й каталізатора) переходу від недиференційованого до диференційованого та концентрованого маркетингу (і навпаки); інструмента відслідковування товарообігу, тобто визначення ефективності каналів розподілу; інструмента аналізу ефективності стимулювання збуту; використання не лише в комерційних сферах (до прикладу, державними установами, релігійними організаціями).

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначено:

- QR-кодування наразі виступає універсальним засобом розповсюдження інформації у торгівлі, на виробництві, в логістиці, розширюючи інструментарій комплексу маркетингу;

- QR-код використовується різними суб'єктами господарської діяльності – підприємствами виробниками, торговельними посередниками, закладами сфери послуг. Пропонується максимально розширити сферу застосування даного елемента на різних напрямках діяльності тієї чи іншої фірми в контексті формування інноваційної комунікаційної політики цифрового маркетингу;

- Окрім реклами, інформування, відслідковування, створення бази даних та зворотного зв'язку, QR-кодування доцільно розглядати також в контексті переходу від недиференційованого до диференційованого та концентрованого маркетингу, визначення ефективності каналів розподілу; аналізу ефективності стимулювання збуту; використання державними установами, релігійними організаціями, не забуваючи про проблемні аспекти, такі як інформаційна безпека ресурсів компанії та бажання анонімності клієнтів.

References

1. Coba, E. (2014). Trendy digital-marketinga. *Portal Reklamonster*. <<http://reklamonstr.com/archives/17199>> (2015, lystopad, 17).
2. DENSO WAVE INC. History of the QR-code. (2010). *Official WEB-page of DENSO WAVE INC*. <<http://www.qrcode.com/en/history/>> (2015, lystopad, 17).
3. GS1 (2015). Zagalny vidomosty pro shtrihovy cody. *Oficiynnyy sait Asociacii Tovarnoi Numeracii Ukrainy "GS1 – Ukraina"*. <<http://www.gs1ua.org/uk/gsl/identificationbarcode/barcode.csp>> (2015, lystopad, 17).
4. Guzva, M., (1999). *Informaciyny systemy v mizhnarodnomy biznesi*. Kyiv: KNEU.
5. Kahneman, D., Tverski, A. (2003). Racionalny vybor, cennosty i freymy. *Psychologicheskyy zurnal*, t. 24, 31-42.
6. Marty`nyuk, L. (2014). Klasy`chni elementy` kompleksu markety`ngu ta yix al`ternaty`vni varianty` Tezy` dopovidej VII Mizhnarodnoyi naukovoyi konferenciyi molody`x ucheny`x i studentiv "Innovacijni procesy` ekonomichnogo ta social`no-kul`turnogo rozvy`tku: vitchy`znyany`j ta zarubizhny`j dosvid". Ternopil': TNEU.
7. Matviiv, M. (2014). Formyvannia cyfrovogo marketyngy pidpriemstv. *Zb. nauk. prac. "Efecyvnist derzhavnogo upravlinnia" Lvivskogo regionalnogo instytutu derzhavnogoupravlinnia*, vypusk 41, 252-262.
8. Okazaky, S. (2012). Benchmarking the use of QR-code in mobile promotion. *Journal of advertising research (Warc Ltd.)*, January, 102-117.
9. Parsons, A., Zeisser, M., Waitman, R. (1998). Organizing today for the digital marketing of tomorrow. *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 12, 31–46.

Тюленев С.,

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,
Україна

МОНІТОРИНГ МІЖНАРОДНИХ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Abstract. The article presents the results of the monitoring of the international instruments of the regulation of the labour market from the point of view of the possibilities of their adaptation to the conditions of Ukraine. The scientific approaches to the definition of the models of the regulation of the labour market are analyzed. The monitoring of the tools of the EU labour market and European countries is implemented, which has led to the recommendation for Ukraine such: grants for the creation of new jobs; the regulation of wages by the collective bargaining (at the enterprise level); formation of the employment relationship due to the expansion of the participants in the national social dialogue. From the American experience it is offered to use such tools for the regulation of the labour market, as an extension of the sphere of the influence of local governments on the regulation of the spatial labour markets, the attraction of the unemployed to public works. The necessity of the use of elements of re (secondary) employment, “the system arbitro”, “required”, distributed in Japan. The author’s approach is presented to grouping the international labour market instruments with the justification of their adaptation to the conditions of Ukraine.

Keywords: mechanisms of regulation of the labour market, labour market, international experience, adaptation etc.

Постановка проблеми. Україна, попри певні внутрішньополітичні суперечності, протягом усього періоду своєї незалежності послідовно демонструвала бажання бути залученою до глобальних світових процесів і намагалася стати частиною світової спільноти. Активність України в ООН та ОБСЄ, інших міжнародних організаціях, участь у миротворчих операціях одержала високу оцінку на міжнародній арені. Визначною подією світового масштабу стала відмова України від третього у світі за величиною ядерного потенціалу та набуття нею без’ядерного статусу¹.

В той же час дуже гострою, поряд з іншими, стає проблема регулювання ринку праці держави у відповідності з новими реаліями: світовою економічною кризою, збільшенням міграційних потоків громадян Близького Сходу до Європи, російською агресією на сході, анексією Криму, працевлаштуванням внутрішніх переселенців тощо. Дослідження міжнародного досвіду регулювання ринку праці, дозволить адаптувати національний ринок праці України до кращих світових аналогів, а відтак, зменшить негативний вплив кризових явищ на кожного громадянина України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До фундаментальних досліджень регулювання ринку праці відносяться праці Х.В. де Йонга, У. Хаттона, З. Баумана, У. Бека, М. Кастельса, О. Тоффлера, Ф. Фукуями, М. Зоммера. Вітчизняними авторами було досягнуто наукові результати в галузі дослідження процесів регулювання ринку праці, серед них А.Б. Котляр², П.А. Аючатова³, І.Л. Петрова⁴, В.А. Літинська⁵, Ю.М. Маршавін⁶, та інші. Проте в результаті вивчення досліджень перелічених авторів

¹ Жаліло, Я.А., Кононенко, К.А., Яблонський, В.М. та ін.; за заг. ред. Жаліло Я.А. *Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп.* Київ: НІСД, 62.

² Котляр, А.Б. (2010). *Зарубіжний досвід регулювання зайнятості населення та можливості його використання в Україні.* <<http://www.rusnauka.com>> (2015, листопад, 18).

³ Аючатова, П.А., Бояркін, А.В., Володіна, Н.В. (2011). Міжнародна ситуація у сфері зайнятості населення. *Моделі, системи, мережі в економіці, техніці, природі і суспільстві.* 1, 16–21.

⁴ Петрова, І. (2012). Соціальні наслідки Євроінтеграції України. *Ринок праці, 1.* <<http://www.fes.kiev.ua/new/wb/pages/ukrajinska/vixidnidani.php>> (2015, листопад, 15).

⁵ Літинська, В.А. (2013). Державне регулювання зайнятості населення України. *Економічний вісник Донбасу.* 3, 33, 260–263.

⁶ Маршавін, Ю.М. (2011). *Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу.* Київ: Альтерпрес, 397.

встановлено, що сучасна система регулювання вітчизняного ринку праці досить повільно спирається на значні європейські та світові досягнення в даному напрямку. Тому необхідна розробка теоретичних основ, які б дозволили сформувавши систему регулювання ринку праці нашої держави з урахуванням міжнародного досвіду.

Мета роботи полягає в розробці пропозицій щодо адаптації інструментів регулювання ринку праці в Євросоюзі та інших країнах світу до умов України.

Виклад основного матеріалу. Євроінтеграційний вибір України є складовою глобалізаційного процесу. Входження України до СОТ, підписання Угоди про асоціацію та Угоди про поглиблену зону вільної торгівлі з ЄС, регулювання вітчизняного ринку праці потребує нових обґрунтувань. Російська агресія на сході держави, анексія Криму тільки прискорює цей процес.

Саме глобалізаційний фактор призведе до стрімкого підвищення потреби у професійному навчанні, перекваліфікації персоналу, що вивільняється, підвищаться вимоги до оперативного інформаційного та організаційного забезпечення процесів пошуку роботи, росту обсягів витрат з державного та місцевого бюджетів, фондів соціального страхування при можливому одночасному зменшенні обсягів надходжень та скороченні зайнятості неконкурентоспроможних підприємств⁷.

Після фінансової кризи 2008–2009 рр. у світовій економіці посткризове економічне відновлення відбувалося досить повільно. Після підйому світових економік 2010–2011 рр. новий тренд зростання не було втримано, а показники світового розвитку у 2012–2013 рр. виявилися, хоч і переважно позитивними, проте помітно гіршими, ніж у попередні два роки (табл. 1).

Таблиця 1

Показники глобального зростання (% до попереднього року)*

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (о)	2014(п)
ВВП	1,4	-2,1	4,0	2,7	2,3	2,4	3,1
Торівля	3,0	-10,4	12,6	5,8	3,2	4,5	5,8
Валові інвестиції	2,3	-5,6	5,3	4,8	4,6	5,3	6,0
Зайнятість	1,1	0,4	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3
ПП	-9,5	-33,0	14,1	16,2	-18,7	7,7	17,1

* *Україна-2014*: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. Експерти про стан і перспективи економіки Громадяни про ситуацію у країні, про владу, її підтримку і відповідальність (2014). Заповіт, Київ, 60.

Слід відмітити, що науковці мають різний підхід щодо визначення моделей регулювання ринку праці. В.В. Онікієнко наголошує на необхідності розглядати інтеграційні процеси на ринку праці при умові побудови *соціально-орієнтованого ринку праці*. Їм виділено наступні *типи ринкових соціально-економічних моделей*: континентальна (німецька), англосаксонська, середземноморська, скандинавська⁸. С.В. Сушко додає в цей перелік американську та японську моделі⁹.

На підставі вивчення наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених з цього напрямку виділяються три моделі регулювання ринку праці з точки зору включення найбільш прийнятних інструментів в реалії України: 1) європейська; 2) американська; 3) японська.

Основна мета регулювання *європейського ринку праці* проголошена на Лісабонському Саміті 2000 р. Мета Лісабонського саміту полягає в забезпеченні більшої *кількості краєвих робочих місць*, більшої *соціальної згуртованості* і окреслена стратегічною метою – досягти до 2010 р. *70% рівня зайнятості населення*, у тому числі серед жінок – 60%¹⁰.

⁷ Волочко, А.С. (2014). Виявлення проблем в системі регулювання ринку праці в умовах євроінтеграції. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 4, 28, 102-106.

⁸ Онікієнко, В.В. (2013). *Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення*: науково-аналітична мон. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 456.

⁹ Сушко, С.В. (2014). Міжнародний досвід регулювання ринку праці. *Молодіжний економічний дайджест: науковий електронний журнал КНЕУ ім. В. Гетьмана*. К.: КНЕУ, 1,1. <<http://www.med.kneu.edu.ua>> (2015, жовтень, 24).

¹⁰ *Європейська інтеграція: крок за кроком*. (2001). <<http://www.delukr.cec.eu.int.t>> (2015, листопад, 15).

На сьогодні забезпечити заплановані показники щодо кількості робочих місць та рівня зайнятості не вдалося. Найбільш серйозною проблемою країн ЄС є рекордне безробіття, що значно посилилося в умовах глобальної економічної кризи. Так, рівень безробіття Єврозони (EA17) складає приблизно 11,7%, EU27 – приблизно 10,7%. Так, EA17 – 10,7%, EU27 – 10,0%. Серед держав-членів найнижчі показники безробіття були зареєстровані в Австрії (4,3%), Німеччині та Люксембурзі (обидва 5,3%) та Нідерландах (5,8%), а найвищі – в Греції (26,8% у жовтні 2012) та Іспанії (26,1%)¹¹.

Скорочення зайнятості в період структурної перебудови економіки збільшує навантаження на бюджет урядів. Власні кошти бюджету ЄС в основному поповнюються від податку на додану вартість (ПДВ) і від внесків держав у розмірі певного відсотка від ВВП учасника інтеграції. Під час спаду або депресії витрати на допомогу і субсидії в рамках соціальної політики збільшуються автоматично.

Склад членів ЄС постійно змінюється в результаті різношвидкісної інтеграції та географічного розширення Союзу. Якщо спочатку ЄС складався з 6 країн Західної Європи: Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Федеративна Республіка Німеччина, Франція, то на даний час їх кількість збільшилась до 28 (табл. 2).

Таблиця 2

Етапи розширення Європейського Союзу*

Дата	Країна	Загальна кількість членів ЄС
25 березня 1957 р.	Бельгія, Германія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція	6
1 січня 1973 р.	Великобританія, Данія, Ірландія	9
1 січня 1981 р.	Греція	10
1 січня 1986 р.	Іспанія, Португалія	12
1 січня 1995 р.	Австрія, Фінляндія, Швеція	15
1 травня 2004 р.	Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словачія, Словенія, Чехія, Естонія	25
1 січня 2007 р.	Болгарія, Румунія	27
1 липня 2013 р.	Хорватія	28

* Кузьменко Л.В. Конвергенція ринку праці в країнах ЄС. <<http://www.naukpraci/govermngmt/2013/214.>>

В теперішній час, коли ринок праці в ЄС, в цілому сформувався, йому притаманні конвергенційні процеси, які достатньо сильно впливають на європейські національні ринки праці. З одного боку, вони значно поліпшують рух робочої сили в середині конвергенційного угруповання, а з іншого – неминуче призводять до уніфікації регулюючих заходів на ринку праці та політики зайнятості.

В країнах Європи діє достатньо ефективний механізм прямого регулювання ринку робочої сили. Якщо традиційні заходи кредитно-грошової і бюджетної політики змінюють попит на робочу силу, то пряме регулювання ринку праці впливає, головним чином, на якість робочої сили, на структуру її пропозиції. Така діяльність включає: розробку і координацію заходів регулювання загальнонаціонального і місцевих ринків праці, визначення основних напрямів професійно-технічної освіти, надання допомоги кризовим районам і галузям, сприяння розвитку підприємницької діяльності, допомогу підприємствам з тимчасовими труднощами. Особлива увага надається професійній підготовці кадрів, програмі створення робочих місць, сприянню найму.

Також на спільному європейському рівні чітко визначені трудові права робітників. Кожна країна, відповідно до своїх власних потреб та економічних можливостей, може встановлювати більш розширенні трудові права та соціальні гарантії працівників¹².

Європейські країни формують нові підходи до регулювання національних ринків праці та сфери зайнятості в постійно мінливих умовах глобальної економіки. Тому для України, яка підписала та імплементувала Угоду про асоціацію України з ЄС, важливим завданням стає вивчення досвіду розвинених країн, які застосовують крім традиційних, сформованих протягом всієї історії розвитку ринкової економіки, абсолютно нові підходи до розуміння, оцінки перспектив та розробки політики саморегулювання, державного та колективного регулювання ринку праці.

¹¹ Кузьменко, Л.В. (2013). *Конвергенція ринку праці в країнах ЄС*. <<http://www.naukpraci/govermngmt/2013/214.>>

¹² *Європейська інтеграція: крок за кроком*. (2001). <<http://www.delukr.cec.eu.int.t>> (2015, листопад, 15).

Регулювання *спільного європейського ринку праці* не носить жорсткого характеру: кожна країна здійснює власні програми зайнятості, на рівні ЄС здійснюється їх координація, вироблення загальноєвропейської стратегії зайнятості та допомога окремим країнам, що недостатньо просуваються на шляху виконання стратегії.

Спільний ринок праці у Євросоюзі *регулюється відповідними угодами і передбачає*: ліквідацію будь-якої дискримінації працівника на ґрунті громадянства в питаннях працевлаштування, зарплати та інших умов роботи та найму; боротьбу з дискримінацією через релігійні та інші переконання, інвалідність, вік чи сексуальну орієнтацію право проживати у країні, де оселився громадянин після звільнення разом з родиною, яка не втрачає це право і після смерті особи.

Незважаючи на те, що мобільність громадян ЄС дещо зросла, водночас, вона стосується лише незначної кількості жителів ЄС. Кількість громадян ЄС працездатного віку, які проживали в інших країнах ЄС в 2012 році складала близько 10 млн. осіб (3,1% населення країн ЄС), що відчутно перевищувало показник 2005 року (понад 6 млн. осіб або 2,2%)¹³.

Соціальний захист страхує людей від ризиків, яким піддаються люди при втраті роботи або працездатності – позбавляються доходів, медичного обслуговування, можливості здобувати освіту, оплачувати житло і взагалі всього, необхідного для життя. У ЄС соціальний пакет зберігає громадянам всі ці можливості на високому рівні. Така найважливіша мета соціальної політики та інтеграції. Але, в цілому, політика ЄС спрямована на оздоровлення економіки та відновлення зростання на новому, більш якісному рівні.

Незважаючи на спільність соціальних вимірів ринку праці, європейські країни відрізняються великим розмаїттям в підходах регулювання ринку праці.

Так, у Франції, Німеччині та деяких країнах Скандинавії діє досить жорстке трудове законодавство, яке жорстко регулює взаємовідносини між роботодавцями і найманими працівниками в питаннях найму, звільнення та умов роботи. Активну роль в цьому процесі відіграють професійні спілки. Наприклад, у Німеччині профспілки безпосередньо беруть участь в управлінні підприємствами: до складу ради директорів компанії входять представники профспілкової організації, які мають повноваження щодо ухвалення або відхилення конкретних рішень. Система соціального страхування є досить розвиненою і забезпечує реалізацію державних гарантій щодо громадян, які втратили роботу, пенсіонерів, інвалідів тощо. В цих країнах існують розвинені системи професійної підготовки та перепідготовки безробітних та зайнятих громадян.

Країни Північної Європи (Швеція, Фінляндія, Норвегія) характеризуються створенням широкої системи соціальної підтримки для всіх громадян, що фінансується за рахунок доходів держави, а не індивідуальних внесків з метою зменшення нерівності й несправедливості на основі рівного доступу до базових соціальних благ. Активна політика держави в галузі зайнятості в таких країнах, як Швеція та Норвегія направлена на заходи одночасного попередження безробіття та підтримки безробітних. Політика зайнятості в цих країнах включає в себе чотири основних елементи:

1) обмежувальну фіскальну політику, яка спрямована на підтримку менш прибуткових підприємств і стримування прибутку високоприбуткових компаній для зниження інфляційної конкуренції між ними в підвищенні заробітної плати;

2) політику солідарності в заробітній платі, яка має на меті досягнення рівної оплати за рівну працю незалежно від фінансового положення підприємця чи галузевої належності фірми;

3) стимулювання створення нових робочих місць, а також центрів з підготовки і перенавчання кадрів;

4) селективну (вибіркову) підтримку в секторах економіки, що мають низькі економічні показники, але при цьому забезпечують вирішення важливих соціальних завдань.

Основою сучасної політики зайнятості у Швеції є попередження виникнення безробіття. Шведська модель орієнтована на розвиток підприємництва і має свою специфіку, суть якої – орієнтація на групи зі слабкою позицією на ринку праці. Варто зазначити, що серед розвинутих країн Національна рада з питань ринку праці (служба зайнятості Швеції) відрізняється високою контактністю та взаємодією з ринком робочої сили.

На відміну від країн континентальної Європи, регулювання ринку праці у Великобританії здійснюється з мінімальною участю держави і профспілок. Система соціального страхування в цій країні надає широкі можливості для підтримки рівня доходів в період безробіття. Велике значення

¹³ Стаканов, Р.Д. (2014). Формування ринку праці ЄС в посткризовий період. *Вісник ОНУ ім. І.І Мечнікова*. 2, 1, 167-170.

надається професійній підготовці кадрів: діють програми для молоді, а також програми, які поєднують навчання дорослих безробітних та їх часткову зайнятість, при цьому роботодавцям, які надають робочі місця для набуття досвіду роботи безробітними, виплачуються субсидії. Щодо громадян, які перебувають без роботи тривалий час, здійснюються програми, що стимулюють їх вихід на ринок праці (консультування, навчання, інформаційна підтримка тощо). Великобританія ще в 1988 р. відмовилася від фінансування проектів по створенню нових робочих місць, направивши ці кошти на реалізацію активних дій на ринку праці.

Регулювання ринку праці в нових країнах ЄС має свої особливості, які пов'язані з політикою створення нових робочих місць. В Угорщині для створення нових робочих місць не передбачено мінімального обсягу інвестицій. Податкова пільга надається в розмірі 80%, якщо штат працівників збільшено на 300 осіб у Будапешті, Західній Угорщині, 150 осіб – в регіонах з низьким рівнем розвитку, 20 осіб – в 48 найменш розвинутих районах. Крім того, 20% нових працевлаштованих працівників повинні бути випускниками поточного року. Субсидії на навчання надаються у формі готівкових коштів незалежно від інтенсивності максимальних субсидій. Субсидія може досягати від 25 до 90% від витрат на навчання.

У Чехії безповоротні кредити для створення нових робочих місць у найдепресивніших районах можуть сягати 50 тис. чеських крон (2 тис. євро) на працівника і/або 35% вартості підготовки і перепідготовки фахівців. На навчання 10–50% загальної суми витрат може бути компенсовано державними субсидіями залежно від рівня безробіття в районі, в який було зроблено інвестиції.

У Польщі розмір таких грантів може дорівнювати до 4 тис. євро, або 50% видатків на перенавчання працівників. У Болгарії введено податкові пільги для інвестиційних проектів у регіонах з високим рівнем безробіття.

У Хорватії надається одноразова дотація в розмірі до 2 тис. євро на одного майбутнього працівника. Кількість працівників не може бути зменшена протягом принаймні трьох років. Також для розвитку заходів з підготовки працівників державою надається фінансування в розмірі до 50% витрат на такі заходи¹⁴.

Важливим здобутком країн Євросоюзу є європейська стратегія зайнятості, складовими якої є: створення робочих місць, якість роботи, продуктивність праці, гідна оплата праці, соціальна безпека, професійні та соціальні навички, паневропейська рухливість для всіх. Кожний з цих напрямів має специфіку у кожній країні.

Вивчення досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених щодо досвіду ЄС та європейських країн в галузі регулювання ринку праці дозволяє рекомендувати такі інструменти для України:

1) створення нових робочих місць. Основними інструментами цієї політики є гранти, повне чи часткове зменшення видатків на навчання (перенавчання) працівників, безкоштовна допомога в пошуку потрібного персоналу, інші пільги з боку як структурних фондів ЄС, так і місцевих органів влади;

2) регулювання заробітної плати. В Україні має місце зарегульованість заробітної плати, тоді як у європейських державах питання заробітної плати вирішується шляхом колективних переговорів або індивідуально, на рівні підприємства. Актуальним є перехід від щорічних галузевих угод до середньострокових соціальних пактів;

3) формування трудових відносин. У більшості країн ЄС діють національні тристоронні органи, роль яких переважно консультативна і дорадча, тільки в окремих випадках вони мають повноваження приймати рішення (Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Угорщина, Чеська Республіка). Корисним є досвід Естонії, де крім офіційних сторін (уряд профспілки-роботодавці), до категорії учасників соціального діалогу включено добровільні професійні спілки, представників громадських організацій, а також інспекцій праці та судових органів.

Особливості американської моделі ринку праці пов'язані з децентралізацією законодавства про зайнятість і допомогу безробітним. Воно розробляється й ухвалюється кожним штатом окремо. У разі необхідності скорочення обсягу праці або виробництва тривалість робочого часу одного працівника не змінюється, а частина працівників може бути звільнена. Колективними договорами охоплена лише чверть усіх працівників. Внутрішньофірмової підготовки персоналу майже немає, за винятком підготовки специфічних спеціальностей. Пересування працівників відбувається здебільшого через переведення працівника на іншу роботу, що породжує високу географічну й професійну мобільності працівників, призводить до більш високого рівня безробіття, ніж в Японії та Швеції.

¹⁴ Петрова, І. (2012). Соціальні наслідки Євроінтеграції України. *Ринок праці*, 1. <<http://www.fes.kiev.ua/new/wb/pages/ukrajinska/vixidnidani.php>> (2015, листопад, 15).

Американська модель регулювання зайнятості включає три складові: 1) державні підприємства, пов'язані з наймом робочої сили; 2) фінансово-кредитна політика, націлена на регулювання попиту на робочу силу; 3) регулювання зайнятості здійснюється за допомогою штатної системи законодавства¹⁵.

Від 2009 р. у США діє програма «План американського відновлення та реінвестування», де запропоновано: на рік звільнити підприємців від сплати податку на дохід від приросту капіталу, гарантувати їм доступ до кредитів. Прийнята програма передбачає скорочення податків для приватних осіб (індивідуальний платник податків може заощадити до 600 дол.). Крім того, запропоновано підвищити ліміти кредитів для малого бізнесу від 2 до 5 млн. дол.¹⁶

Для українського ринку праці з американського досвіду цінним є децентралізація законодавства про працю: слід розширити сфери впливу органів місцевого самоврядування на регулювання територіальних ринків праці. Необхідно вивчити величезний досвід США щодо залучення безробітних до громадських робіт, який дозволив країні подолати наслідки Великої депресії XX сторіччя.

Для японської моделі характерна система трудових відносин, яка ґрунтується на принципі «довічного найму», за якої гарантії зайнятості працівника на підприємстві сягають віку 55-60 років. Розміри заробітної плати працівників і соціальних винагород прямо залежать від кількості відпрацьованих років. Обов'язковою умовою є періодичне підвищення кваліфікації у відповідних внутрішньофірмових службах, планове переміщення службовими сходами. У разі необхідності скорочення виробництва підприємці здебільшого вирішують ці проблеми не шляхом звільнення персоналу, а переведенням частини працівників на інші підприємства (за їх згодою) або скороченням тривалості робочого часу на даному підприємстві.

Звільнення є найбільш суворим покаранням, оскільки працівник втрачає можливість влаштуватися за попередньою посадою, втрачаючи значну частку заробітної плати й можливість службового просування. Такий працівник першим наражається на ризик бути звільненим внаслідок економічної кризи.

В останній час виникли нові форми найму робочої сили, що поступово витісняють «довічну оренду»: звичайне та повторне (вторинне наймання) на умовах раніше звільнених працівників. Ці форми найму засновані на цілком інших засадах.

Як правило, найм нової робочої сили здійснюється в разі сприятливої економічної ситуації, він не гарантує знов найманому працівнику «довічної оренди». Навпаки, його можуть звільнити в будь-який час, особливо в періоди економічної кризи. Така форма дає можливість підприємству регулювати кількісний та якісний склад найманого персоналу.

Іншою гнучкою формою є повторне (вторинне) наймання на умовах раніше звільнених працівників. Таке наймання здійснюється без будь-яких гарантій та зобов'язань з боку підприємства перед повторно найманими працівниками. Умови роботи й зарплата істотно гірше ніж раніше. Загроза звільнення постійна. Але це дозволяє підприємству заощаджувати значні суми на оплату робочої сили, змушує працівників працювати з більшою віддачею на знак подяки, що їх не забули і знову прийняли на роботу.

До звичайної форми найму належить набір тимчасових працівників (тимчасове наймання), наймання на неповний тиждень (наймання частково зайнятих) й «системаарбайто», чи наймання на короткий термін на підсобні роботи (переважно студентів, пенсіонерів), до порівняно нових – «система обов'язкового набору». Її суть зводиться до того, що робоча сила набирається не окремими підприємствами, що входять до складу компанії, а адміністрацією компанії одночасно для всіх підприємств. Через кожні 4–7 років найнятим працівникам дають можливість спокутувати провину шляхом переходу на інше підприємство даної компанії. Це прискорює вирішення питань, пов'язаних з наймом персоналу.

До порівняно нових форм найму відноситься «групова довічна оренда», коли адміністрація наймає не кожного працівника окремо, а відразу цілу групу, при цьому несе персональну відповідальність перед кожною особою.

Тепер же спостерігається процес переходу від «зарплати по старшинству» до оплати за результатами праці, який характеризується зменшенням розмірів щорічних надбавок за стаж роботи, (припинення їх виплат після досягнення працівником певного віку). Намітилися дві форми оплати робочої сили:

¹⁵ Котляр, А.Б. (2010). *Зарубіжний досвід регулювання зайнятості населення та можливості його використання в Україні*. <<http://www.rusnauka.com>> (2015, листопад, 15).

¹⁶ Аючатов, П.А., Бояркін, А.В., Володіна, Н.В. (2011). Міжнародна ситуація у сфері зайнятості населення. *Моделі, системи, мережі в економіці, техніці, природі і суспільстві*. 1, 16–21.

комбіновані, тобто містять елементи «зарплати за старшинством» та оплати за результатами праці; засновані тільки результатах праці.

На зарплату має вплив трудовий внесок, успіхи і старанність у навчанні й підвищенні кваліфікації, вміння у колективі тощо. Важливе значення має оцінка роботи безпосередньо керівником. У цьому плані японська модель істотно відрізняється від західної, де ставки зарплати (ціни на всі робочої сили) за кожним видом роботи, посади, кваліфікації складаються переважно під впливом попиту й пропозиції ринку праці.

Система «довічного найму» не зможе бути втіленою в Україні, де попитом користується робоча сила, як правило, до 40 років. В умовах сьогодишньої економічної кризи необхідно вивчити можливості застосування елементів повторного (вторинного) наймання, «системаарбайто», «системи обов'язкового набору». Це на деякий час змогло б зняти напруження в суспільстві, забезпечити людей, які втратили надію отримати роботу, певним видом заробітку.

Основні інструменти регулювання ринку праці зарубіжних країн з виділенням можливостей застосування окремих з них в Україні, представлено в табл. 3. Слід відмітити, що для України найбільш прийнятними є європейські інструменти, хоча окремі складові американської та японської моделей, проаналізовані вище, теж можуть бути використані в Україні при умові розробки серйозного дослідження можливостей їх адаптації в умовах вітчизняних реалій.

Висновки. Дослідивши міжнародний досвід регулювання ринку праці, можна стверджувати, що в європейських країнах, США, Японії використовуються активні інструменти регулювання зайнятості. Досить вагома роль належить створенню нових робочих місць, що підтримується податковими пільгами, субсидіями та дотаціями. На жаль, жодний з міжнародних інструментів регулювання ринку праці, не може відповісти на питання: яким чином здійснювати цей процес в умовах військових дій на сході держави, як ефективно працевлаштувати внутрішніх переселенців, воїнів, що повертаються з зони АТО, тощо.

Окрім цього в Україні є проблеми, які заважають використанню вищенаведених інструментів. Серед них: високий рівень тіньової зайнятості, значна частка економічно неактивного населення працездатного віку, низький рівень зайнятості у співвідношенні до всього населення, відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки, дисбаланс між попитом і пропозицією робочої майже за всіма групами професій, значний рівень безробіття серед молоді, низький рівень підприємницької ініціативи громадян.

Все зазначене свідчить про необхідність термінового вирішення даних проблем з боку держави, застосовуючи такі міжнародні інструменти (табл. 3): конвергенція в європейський ринок праці, обґрунтування законодавчих, нормативно-правових, організаційних, фінансових заходів для подолання системної кризи стосовно ринку праці; децентралізація законодавства про працю: регулювання зайнятості за допомогою органів місцевого самоврядування, зокрема, шляхом розробки системи пільг роботодавцям, які створюють нові робочі місця; поєднання інвестиційної, кредитно-грошової, податкової, бюджетної політики держави з політикою зайнятості; розробка державної стратегії надання грантів на навчання (перенавчання) безробітних, зменшення видатків на навчання; комплексне вирішення проблеми безробіття шляхом активного та пасивного спрямування. При цьому фінансова підтримка безробітних має бути помірною і стимулювати їх до вирішення проблеми працевлаштування. Розширення категорій учасників соціального діалогу за рахунок добровільних професійних спілок, представників громадських організацій, інспекцій праці.

Перспективами подальших досліджень теоретичних і прикладних підходів вдосконалення регулювання ринку праці мають бути визначення й обґрунтування механізмів державного регулювання ринку праці в умовах інтеграції України у світову економіку на законодавчому, нормативно-правовому, організаційному, фінансовому рівнях.

References

1. Aiuchatova, P.A., Boiarkin, A.V., Volodina, N.V. (2011). Mizhnarodna sytuatsiia u sferi zainiatosti naseleennia. *Modeli, systemy, merezhi v ekonomitsi, tekhnitsi, pryrodі i suspilstvi*. 1, 16-21.
2. Kotliar, A.B. (2010). *Zarubizhnyi dosvid rehuliuвання zainiatosti naseleennia ta mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini*. <<http://www.rusnauka.com>>.
3. Kuzmenko, L.V. (2013). *Konverhentsiia rynku pratsi v krainakh YeS*. <<http://www.mukprati.goveImgmt/2013/214>>

Таблиця 3

Можливість використання міжнародних інструментів регулювання ринку праці в Україні

Інструменти регулювання ринку праці, згруповані за напрямками					
Конвергенція	Державне регулювання	Професійна підготовка	Трудові права та гарантії	Програми зайнятості	Соціальний захист
Конвергенція в європейський ринок праці, обґрунтування законодавчих, нормативно-правових, організаційних, фінансових заходів для подолання системної кризи на ринку праці	Децентралізація законодавства про працю: регулювання зайнятості за допомогою місцевого самоврядування. Пільги роботодавцям з боку органів місцевого самоврядування щодо створення нових робочих місць	Гранти з боку держави на навчання, повне чи часткове зменшення видатків на навчання (перенавчання) працівників, безкоштовна допомога в пошуку потрібного персоналу	Вирішення питання розміру заробітної плати шляхом колективних переговорів або індивідуально, на рівні підприємства. Вивчення можливостей використання елементів повторного (вторинного) найму, «системаарбайто», «системи обов'язкового набору»	Створення економічних передумов зайнятості за рахунок розвитку нових, збереження ефективних робочих місць. Поєднання інвестиційної, кредитно-грошової, податкової, бюджетної політики держави з політикою зайнятості	Розширення категорій учасників соціального діалогу за рахунок добровільних професійних спілок, представників громадських організацій, інспекцій праці та судових органів. Перехід від щорічних галузевих угод до середньострокових соціальних пактів

4. Litynska, V.A. (2013). Derzhavne rehuliuвання zainiatosti naselennia Ukrainy. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*. 33, 260-263.
5. Marshavin, Iu.M. (2011). *Rehuliuвання rynku pratsi Ukrainy: teoriia i praktyka systemnoho pidkhodu*. Kyiv: Alterpres, 397.
6. Onikiienko, V.V. (2013). *Rynok pratsi ta sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy: retroanaliz, problemy, shliakhy vyrishennia: naukovo-analitychna mon.* K.: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy, 456.
7. Petrova, I. (2012). Sotsialni naslidky Yevrointehratsii Ukrainy. *Rynok pratsi*, 1. <<http://www.fes.kiev.ua/new/wb/pages/ukrajinska/vixidnidani.php>>.
8. Stakanov, RD. (2014). Formuvannia rynku pratsi YeS v postkryzovyi period. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnikova*. 2, 1, 167-170.
9. Sushko, S.V. (2014). Mizhnarodnyi dosvid rehuliuвання rynku pratsi. *Molodizhnyi ekonomichnyi daidzhest: naukovyi elektronnyi zhurnal KNEU im. V. Hetmana*. K.: KNEU, 1,1. <<http://www.med.kney.edu.ua>>.
10. Volochko, A.S. (2014). Vyiavlennia problem v systemi rehuliuвання rynku pratsi v umovakh yevrointehratsii. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*. 4,28, 102-106.
11. *Yevropeiska intehratsiia: krok za krokom*. (2001). <<http://www.delukrcec.eu.int>>
12. Zhalilo, Ia.A., Kononenko, K.A., Yablonskyi, V.M. (2014). *Systemna kryza v Ukraini: peredumovy, ryzyky, shliakhy podolannia: analit. dop.* Kyiv: NISD, 62.

Дашевська Т.,

Публічне акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк»

Павленко І., д.е.н.,

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»,

Україна

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Abstract. There is research of some peculiarities of marketing for small businesses in the article. Determine the characteristics of each element in the chain of cooperation "Small Business -Bank – Consumers" for launching targeted advertising products/services by ATM to final customers. We consider the relationship between the elements of the chain, motivational factors and risks. Researches in article show analyze of relations organizations and bank, based on system of promotion of services or products the company through targeted advertising at ATMs. And show formation of a rational model for their interaction. Relevance of research due to the fact that today using of traditional approaches in promoting goods/services for organizations are not able to get exceeding the rate of market development, it does not get by standard methods to receive leadership in the market. Whatever of changes in the financial world, small business will be always need in a tools for increasing sales, saving and monitoring money flow.

Keywords: marketing activity, target advertizing, small business, bank, ATM, consumers.

За оцінками Держкомстату України, малий і середній бізнес (МСБ) формує до 16% ВВП з урахуванням тіньової економіки. Кількість підприємців (сорок шість на тисячу українців) відповідає середньоєвропейському рівню. Однак у Європі внесок малого та середнього бізнесу у ВВП становить 60-70%, тобто потенціал даного сегмента економіки в Україні величезний. Більше того, саме малі та середні підприємства повинні відіграти ключову роль у диверсифікації структури вітчизняної економіки. В Україні близько 1,5 млн. представників МСБ¹.

Відсутність помітної динаміки у розвитку малого бізнесу свідчить про наявність певних проблем, що обмежують реалізацію його великих можливостей. До числа об'єктивних перешкод в першу чергу слід віднести:

- Обмеженість реального доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансових кредитних ресурсів, відсутність у них необхідного заставного забезпечення і кредитних історій;
- Велике податкове навантаження, недостатність диференціації в оподаткуванні різних категорій підприємців;
- Адміністративні бар'єри, і в першу чергу з боку контролюючих (наглядових) органів, що стримують розвиток підприємництва;
- Збереження високих значень показників інвестиційних ризиків і структури інвестицій, слабо стимулює розвиток виробництва;
- Численні факти прояву недобросовісної конкуренції на товарних ринках по відношенню до малих підприємств;
- Недостатній рівень професійної підготовки кадрів та організаторів підприємницької діяльності, а також збереження "дискримінаційної" складової в трудових відносинах роботодавців з працюючими за наймом в даному секторі економічної діяльності;
- Відсутність знань і практичного досвіду гнучкого використання основних інструментів маркетингу при формуванні товарної, комунікаційної, цінової політики, а також в організації закупівельно-збутової діяльності.

¹ Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. *Офіційний сайт Державної служби статистики України.* <<http://www.ukrstat.gov.ua>> (2015, листопад, 26).

Сфера малого бізнесу представляє єдине ціле організованих та неорганізованих ринків товарів і послуг, що виробляються суб'єктами малого бізнесу, що входять в національну ринкову систему, яка існує і розвивається в інфраструктурному оточенні, і має безліч зовнішніх і внутрішніх каналів зв'язку з маркетинговим середовищем.

Провідниками формування сфери малого бізнесу є підприємці. Під підприємництвом розуміється ініціативна, самостійна діяльність, здійснювана від свого імені, під свою майнову відповідальність громадянами, фізичними та юридичними особами, спрямована на систематичне отримання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт, надання послуг.

Маркетинг в галузях сфери малого бізнесу – комплексна система управлінської, регулюючої і дослідницької діяльності, що враховує галузеві особливості, спрямована на задоволення потреб з урахуванням матеріальних і духовних запитів суспільства відповідно до споживчого попиту.

Основні напрямки маркетингової діяльності є ключовими складовими всіх стадій циклу – від виробництва матеріальних благ, їх розподілу, обігу до стадії кінцевого споживання².

Основною рушійною силою при здійсненні малого бізнесу є одержуваний прибуток, виходячи з неї плануються всі валові витрати в бізнесі. Схеми ведення різних видів бізнесу підприємців досить прості – кількість штатних працівників обмежена. По мірі розвитку діяльності збільшується штат співробітників, але переважно тих напрямків, які приносять прибуток. Так, наприклад, якщо це торгівля, то відбувається набір торгових представників і т.д.

Багато підприємців почали свою діяльність самостійно, тобто об'єднували в собі всі функції, – тому власник малого бізнесу сам по собі – і бухгалтер, і директор, і продавець. Кожен підприємець розуміє, що сьогодні для того щоб вижити в сучасному світі не достатньо мати магазин або виробництво, необхідно вміння продавати товари або послуги, постійно шукати нових споживачів, нові ринки збуту.

Різноманітні рекламні заходи існуючі на ринку давно використовуються підприємцями для просування товарів/послуг. Фактично у всіх випадках остаточне рішення за виглядом і способом розміщення реклами приймає безпосередньо сам власник. Більшість підприємців цікавлять регіональні ринки, – витрати на проведення рекламних заходів мають незначну частину їх прибутку³.

Головне, що хоче бачити підприємець в рекламі – її ефективність. Більшість підприємців вважають рекламні заходи витратними з викинутими на вітер грошима без можливості оцінки ефективності. Пропонований в статті інструмент таргетованої реклами з оплатою гарантованого контакту є правильним рішенням задля маркетингової діяльності малого бізнесу.

З метою систематизування та узагальнення реальних фактів використання цільової реклами малим бізнесом; розуміння причинних зв'язків між досліджуваними елементами; створення інструменту, який дозволяє передчувати і передбачати майбутні події в даному питанні; створення інструменту, який дозволяє показувати, яким шляхом рухатися, щоб досягти поставлених цілей, змодельована схема, що показує елементи і зв'язки між організацією, банком, замовниками стосовно впровадження цільової реклами у банкоматі.

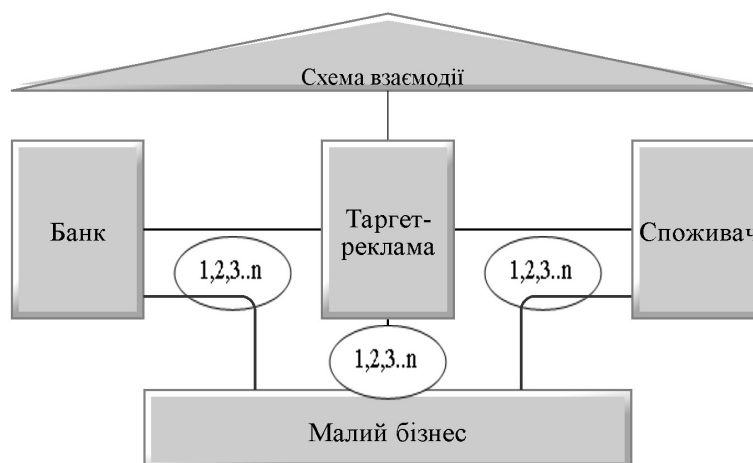


Рис.1. Схема взаємодії елементів процесу впровадження цільової реклами у банкоматі

де 1,2,3...n – набір факторів, що впливають на прийняття рішення «співпрацювати/не співпрацювати».

² Бугаков, В.П. (1998). Особенности маркетинга услуг. *Маркетинг в России и за рубежом*, 2(5), 106–112.

³ Айзенберг, М. (2000). *Менеджмент рекламы*. Россия: ТОО „ИнтелТех”.

Особливість схеми в тому, що:

Елемент 1 (Банк) є фізично один об'єкт господарювання.

Елемент 2 (Малий бізнес) є також одним об'єктом господарювання.

Елемент 3 (Споживач) є сукупність N-споживачів, при цьому в кожному окремому контактній моделі працює тільки з ОДНИМ представником сукупності.

В результаті одним з завдань, виступає визначення достатнього відсотку задоволених споживачів для того, щоб вважати результат ефективним.

Важливо розуміти, що являє собою кожен елемент моделі (банк, малий бізнес, споживач), яка перспектива розвитку елементів, що керує ними в прийнятті рішень і які основні сегменти елементів сьогодні можна виділити.

Дане розуміння дозволить побудувати правильні зв'язки і врахувати необхідні фактори впливу при прийнятті рішень про використання або відмову від використання послуги цільової реклами. В статті розглянемо два елемента – малий бізнес та споживач.

У моделі розглядаються тільки підприємці, які самі одноосібно приймають рішення про розміщення рекламних послуг, тобто це невеликі компанії.

У таких клієнтів є інтерес в:

- збільшенні продажу;
- скороченні витрат;
- наданні інструменту контролю ефективності вкладених коштів.

На відміну від великих компаній, підприємці не піклуються про частку ринку, про соціальну відповідальність і соціальний пакет для співробітників. Представнику малого бізнесу дуже дорого і трудозатратно організувати самостійно збір даних про потенційних клієнтів, налагодити ІТ-програми, закупити обладнання, організувати бізнес-процеси по взаємодії, зворотному зв'язку з клієнтами та ін., особливо на всеукраїнському рівні. Тому актуально, що підприємці звертаються в зовнішні організації за даними послугами на умовах аутсорсингу.

В цілому підприємців-потенційних споживачів цільової реклами можна просегментувати за принципом наявності або відсутності виділеного відділу маркетингу та реклами, за типом кінцевого споживача (фізична особа або юридичні особи), за сферою діяльності. У даній моделі я розглядаю тільки підприємців, у яких особою, яка приймає рішення по розміщенню рекламних послуг, є сам підприємці, а кінцевим споживачем виступає фізична особа.

Мотиваційні чинники підприємців:

1. Цікаво залучення нових клієнтів (Промо) – ДЕ шукати клієнта;
2. Ефективне освоєння рекламного бюджету (ціна і промо) – ЯК просувати;
3. Цікаво “знати свого клієнта” (промо) – КОМУ продавати;
4. Розширення каналів і ринків продажу (місце) – ДЕ продавати;
5. Мати оптимальний продуктовий ряд (продукт) – ЩО продавати.

Цільова реклама дозволяє:

1. Гарантовано донести інформацію до платоспроможною конкретної цільової аудиторії і отримати зворотний зв'язок;
2. Оптимізувати витрати на рекламу;
3. Збільшити кількість клієнтів і доходи;
4. Підвищити рівень впізнаваності послуг/товарів і рівень продажів.

За рахунок того, що:

1. Кожен контакт – цільовий, банк знає, хто бачить рекламу персонально;
2. Більше 1 млн. авторизованих контактів на добу;
3. «Від банкомату ніхто не відвертається» і можливість гарантованого зворотного зв'язку у вигляді «згоди» або «відмови»;

4. Є можливість відразу в банкоматі продати послугу/товар.

Демотиваційні фактори підприємця:

1. Ціна – на великому обсязі ціна загальна значна;
2. Швидкість розміщення (оскільки рекламні площі обмежені, то не завжди рекламу можна розмістити оперативно);
3. Відсутність у банку деякої можливої потрібної інформації про клієнта «для таргетингу»;
4. Вимоги до форми реклами та контроль з боку банку.

Потенційними споживачами послуг і продукції підприємців є всі фізично повноцінні громадяни України – власники банківських карт.

Основна характеристика споживача: споживачами в даній моделі виступають користувачі банкоматів – тобто власники банківських карт – понад 16 млн. людей. Вони володіють дуже різними характеристиками, залежно від сегмента.

Їх можна сегментувати за допомогою демографічних ознак, географічних, за рівнем доходів і т.д.⁴ Також банк самостійно визначає для себе планку вкладу фізичної особи, на підставі якої ця фізична особа є VIP-клієнтом для банку з персональним обслуговуванням.

Соціографічні критерії потрібно враховувати – за ознаками, що характеризують спосіб життя споживачів (естети, життєлюбів і традиціоналістів, новаторів і консерваторів), але таких даних у банків немає. Тому в моделі я змушена нехтувати цими показниками. Відповідно це закладається в ризики некоректного цільового повідомлення.

Сегменти споживачів, які доступні через банк:

1. За статтю: чоловіки і жінки;
2. За соціальним статусом: школярі, студенти, бюджетники, підприємці, пенсіонери, що працюють, VIP;
3. За віком: до 18 років, 18-25 років, 25-30, 30-45, 45-60, старше 60;
4. За географією: по регіонах проживання в Україні;

Мотиваційні чинники споживача загальні:

1. Вигідна ціна – отримати дисконт на товар, що цікавить;
2. Скорочення часу на покупку – купити прямо у банкоматі;
3. Отримати подарунок – взяти участь в акції;
4. Одержувати інформацію – дізнатися цікаву новину.

Якщо говорити про сегменти, то важливо врахувати:

1. Кольорове рішення і формулювання, з врахуванням психологічних особливостей користувача.
2. Більш прогресивну та інноваційну подачу реклами для сегменту «до 18-25», раціональну для «25-45», консервативну для «45-старше 60»;
3. Важливо врахувати шрифт при роботі з аудиторією «до 18-25» і розмір шрифту для «старше 60»;
4. Категорії товарів розподіляти залежно від соціального статусу;
5. Для особливо високих рівнів карт (наприклад, World Signia) банкоматна реклама неефективна, тому як найчастіше зняття грошей з карти доручають охороні або секретарям⁵.

Демотиваційні фактори споживача:

1. Відсутність часу на перегляд реклами;
2. Некоректна цільова реклама – не цікаво для даної цільової аудиторії.

Схема співпраці організацій та банку в частині розміщення цільової реклами через банкомат.

Модель така, що взаємодія підприємців і споживачів відбувається через банк, а більш конкретно – через банкомат конкретного банку.

Щоб запустити цільову рекламу необхідно:

1. Укладення договору між банком і підприємцем «Договір про надання банківських послуг». Як правило, обумовлюються строки розміщення реклами, географія (список банкоматів з адресами), цільова аудиторія, форма звітності, вартість послуг, а також інші типові пункти договорів згідно законодавства України;

2. Виготовлення банком рекламного макету для банкомату, з обов'язковим узгодженням його з підприємцем (базове рекламне повідомлення може бути надано підприємцем самостійно);

3. Розміщення банком реклами в банкоматі;
4. Надання звітів банком підприємцю;
5. Підведення підсумків проекту, підписання акта про надані послуги.

Споживач на першому етапі контактує з банкоматом (банк), якщо реклама припускає подальший контакт з підприємцем, то на другому етапі споживач безпосередньо (без участі банку або з його непрямою участю, наприклад, через POS-термінал в магазині) контактує з підприємцем.

Якщо робити висновок, варто відзначити, що цільова реклама товарів підприємств через банкомат вирішує питання гарантованості контакту з конкретною цільовою аудиторією, інструмент

⁴ Армстронг, Г., Котлер, Ф. (2007). *Введение в маркетинг*. 8-е изд. Россия: Вильямс.

⁵ Коллинз, Дж. (2011). *От хорошего к великому*. Россия: Манн, Иванов и Фербер.

дозволяє бути впевненим, що, по-перше, контакт відбувся, по-друге, відбувся з потенційним клієнтом, що володіє рядом необхідних характеристик. На прикладі даної моделі, були формалізовані бізнес-процеси надання такої послуги, оцінки ефективності і зворотного зв'язку. Додатково є необхідність у проведенні дослідження за відгуками клієнтів безпосередньо в місцях перегляду заставки. Також виявлена необхідність у розробці зручного веб-інтерфейсу для замовлення послуги і звітних форм. Використання цільової банкоматної реклами підприємствами істотно розширює їх маркетингові можливості в комунікаціях з клієнтами, заощаджує витрати підприємства, фокусуючи оплату тільки за рекламу для потрібної цільової аудиторії.

References

1. Aizenberg, M.N. (2000). Menedjment reklami. Rossiya: TOO Intel Teh.
2. Armstrong G., Kotler F. (2007). *Vvedenie v marketing*. 8 izd. Rossiya: Vilyams.
3. Bugakov, V.P. (2000). Osobennosti marketinga uslug. *Marketing v Rossii i za rubejom*. 106–112.
4. Kollinz, Dj. (2011). *Ot horoshego k velikomu*. Rossiya: Mann, Ivanov i Ferber
5. *Pokazniki strukturnoi statistiki po sub'yektah gospodaryuvannya z rozpodilom za ih rozmirami* (Derjavna sluzhba statistiki). *Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. <<http://www.ukrstat.gov.ua>> (2015, 26 listopada).

Вільхова Т.,

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
Україна*

Мельник Л., к.е.н.,

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
Україна*

ФОРМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНИХ ГОСПОДАРСТВАХ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОДУКТИВНЕ Й РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Abstract. Defined land use in the agricultural farms, investigated the productivity of land resources and restoring soil fertility, identified the major causes of the decline of fertility and the directions of solving this problem. Examined the effects of land reform, its impact on the further development of agriculture. It identifies the positive and negative consequences of a lease of land for agricultural production.

Keywords: land reform, land tenure, land use, land users, land rent, productive and rational use of land resources, soil fertility.

Постановка проблеми. Одна із особливостей сільськогосподарських підприємств – основним виробничим ресурсом є земля. В цьому контексті вона вивчається різними науками природного профілю. Економічні науки аграрного напрямку, економіка сільського господарства зокрема, досліджують землю як об'єкт економічних відносин в аграрному виробництві. Тобто йдеться про економічний аспект земельних відносин. Їхня головна складова – власність на земельні ділянки. Вона може приймати різні форми, які фіксуються в правових державних актах. Чинним законодавством України передбачено, що «земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності» (Земельний кодекс України від 25.10.2001 р.).

Напередодні аграрної реформи земельні відносини базувалися тільки на державній власності. Їй належало право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. Користувачами землі були держгоспи (радгоспи), колгоспи і особисті підсобні господарства, які використовували присадибні ділянки. Землекористування і землеволодіння, окрім держгоспів, були уособлені. Саме це зумовлювало певні проблеми, які були притаманні земельним відносинам радянських часів. Земельна реформа мала їх вирішити. Стратегічним її напрямом став перехід від державної власності на землю до приватної. При цьому в основу була покладена «трудова» приватна власність, що ґрунтується на поєднанні в одній особі землевласника і землекористувача. Тобто «розвиток земельних відносин на основі прийнятих законів, законодавчих та інших нормативних актів повинен здійснюватися за таким принципом: земля належить тим, хто її обробляє»¹.

Виходячи із цього принципу майже 31 млн. га сільгоспугідь (понад 74% від їхньої загальної кількості) було безкоштовно передано селянам у приватну власність. Саме це мало б забезпечити органічну єдність землевласника і землекористувача, створення умов для появи реального дбайливого господаря, забезпечення простору для розвитку сімейних форм господарювання у цілому, фермерства зокрема, а зрештою продуктивного і раціонального використання земель, їхню охорону. Але всупереч очікуваному позитивним маємо від'ємний результат щодо раціонального використання землі. Йдеться передусім про те, що значна частина земель сільгосппризначення втратила здатність до саморегуляції, що істотно зменшило природну родючість ґрунтів (відбувається систематична де-гуміфікація ґрунтів), їхнє забруднення засобами хімізації.

¹ Саблук, П.Т. (2001). Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні та реалізації аграрної політики в Україні. *Економіка АПК*, Вип. 3, 9

Вчені економісти-аграрники ННЦ «Інституту аграрної економіки» вважають, що беззаперечним є соціальний ефект від проведення земельної реформи. Громадяни України подвоїли розміри своїх присадибних земельних ділянок, наданих їм для ведення особистого селянського господарства. Нині у власності 25 млн. громадян зосереджено 19,7 млн. га сільськогосподарських угідь, на яких виробляється дві третини валової продукції сільського господарства країни. Ця акція схвально сприйнята селянами як елемент суттєвого соціального захисту, особливо пенсіонерів². Зараз на передану в оренду землю селянин-власник у рахунок орендної плати одержує 1,5-2 тонни зерна, тоді як за радянських часів лише комбайнери одержували значну кількість зерна, але не більше однієї тонни³.

Соціальний ефект від земельної реформи, безперечно, має місце. Адже селяни безкоштовно одержали землю і якщо її самі не використовують, а здають в оренду, то одержують «нетрудовий» дохід. Відносно колишніх працівників колгоспів і радгоспів, то це можна розглядати як певну компенсацію за трудову діяльність. Але коли земельні паї переходять у спадок тим, хто ніякого відношення до сільського господарства не мав і не має, то з точки зору суспільства соціальний ефект земельної реформи викликає сумніви.

Разом з тим, для орендарів земельних паїв орендна плата – це зменшення їхнього доходу. Порівняємо прибуток одержаний сільгосппідприємствами від реалізації продукції рослинництва у 2014 р. з орендною платою: 29,5 млрд. грн. і близько 10,0 млрд. грн. Тобто орендна плата становила третину усього прибутку одержаного в землеробстві⁴. Незаперечним є той факт, що з урахуванням стану матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств (яка за кількістю наполовину не відповідає потребам, до того ж морально і фізично застаріла), використання на її покращення близько 10 млрд. грн. було б не зайвим.

Зрештою, суперечливість відносин між орендодавцями і орендарями – очевидна. І в цьому контексті більш ефективним на мікро- і макrorівнях є використання власної землі, тобто коли процеси землеволодіння і землекористування уособлює один господарюючий суб'єкт: «...не можна очікувати позитивного результату коли більшість селян одержали у власність землю і не працюють на ній»⁵. «Земля повинна мати свого власника і господаря, який забезпечив би її ефективно використання. Тому вона має належати тим, хто її обробляє»⁶.

У цілому реалізація в сільському господарстві України принципу «землю тим, хто її обробляє», не дивлячись на його високий соціально-економічний потенціал, зіштовхнулося з низкою проблем. Саме тому тільки 10-15% від загальної кількості земельних паїв (в Дніпропетровській області майже 15% – 42 тис. із 285 тис. земельних паїв), залишилися у їхніх власників. В умовах мораторію (який продовжено до 1 січня 2017 р.) на купівлю-продаж земельних часток і дозволу їхньої оренди, усі власники земельних паїв, які не могли або не бажали їх використовувати здали в оренду різним агроформуванням ринкового типу. Тобто не втілена в життя первісна мета земельної реформи – наблизити «власність на землю безпосередньо до виробника». У секторі сільгосппідприємств майже повністю має місце уособлення процесів землеволодіння і землекористування, земля належить одним, а використовують її інші суб'єкти.

Саме це і є однією із головних причин, які зумовлюють сучасні проблеми землекористування. Головна з них – зниження родючості ґрунтів. Актуальність дослідження цієї проблем сумнівів не викликає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти земельних відносин у цілому, і форми землекористування висвітлено у наукових працях: М.В. Зубця, Л.В. Бойка, А.Є. Данкевича, І.І. Лукінова, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.М. Федорова та багатьох інших. Проте наявність деяких дискусійних питань, постійні зміни, які відбуваються в земельних відносинах, вимагають подальших поглиблених досліджень щодо землекористування та притаманних йому проблем.

² Зубець, М.В. (2008). Інноваційно-випереджальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*, 12, 3–8.

³ Лупенко, Ю.О., Саблук, П.Т. (2013). *Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року*: Збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 16-17 жовт. 2012 р. К.: ННЦ «ІАЕ», 142.

⁴ *Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2012 рік.* (2013). Державний комітет статистики України. К., 53.

⁵ Саблук, П.Т. (2004). Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання. *Економіка АПК*, 6, 7.

⁶ Лукінов, І.І. (2002). Стратегія і механізми пореформеного розвитку національного АПК. *Економіка АПК*, 8, 7.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у поглибленні науково-практичних засад щодо сучасних проблем землекористування, визначенні можливих напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що у сільському господарстві земля є головним виробничим ресурсом. До того ж вона не є результатом праці і просторово обмежена. Тобто в даній країні розширити площі земель сільськогосподарського призначення неможливо. Їх можна лише перерозподілити між господарюючими суб'єктами на тих чи інших засадах. Звідси актуальність питань щодо підвищення продуктивного використання земельного ресурсу і, як мінімум, відновлення його родючості. Як і будь-який інший виробничий ресурс, земля у сільському господарстві є об'єктом власності і господарювання. В контексті тематики статті підкреслимо, що суспільству не однаково як використовується земля і як зберігається її родючість. Головний інтерес держави можна визначити в двох моментах. По-перше, найбільш повне використання природного потенціалу земельних ресурсів. Від цього залежать продовольча і, в значній мірі, економічна безпека країни. По-друге, відтворення родючості ґрунтів, рослинних ресурсів. Варто наголосити, що в інтересах суспільства є поєднання, високопродуктивне використання землі з одночасним збереженням її родючості, а по можливості й поліпшення. Останнє має вирішальне значення, оскільки земельні ресурси не тільки обмежені, але й їхні площі зменшуються. Відновлення й підвищення їхньої родючості є базою, основою розширеного відтворення родючості земель і на цій основі збільшення прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Дані Держкомстату України дають можливість визначити динаміку продуктивного використання сільськогосподарських угідь як по усім категоріям господарств, так і по двом головним секторам – сільськогосподарські підприємства і господарства населення. Оскільки загальна площа сільськогосподарських угідь у 2014 р., у порівняно з 1990 р., скоротилася на 5,0 млн. га (або на 12%), то більш доцільно використовувати показник валової продукції рослинництва в розрахунку на 100 га сільгоспугідь (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво валової продукції рослинництва на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн. (у постійних цінах 2010 року)⁷

Показники	1990	2000	2005	2010	2012	2013	2014
Усі категорії господарств	333	242	309	342	409	483	488
у т. ч. сільськогосподарські підприємства	305	153	252	324	397	505	514
господарства населення	1033	551	394	363	424	456	455

Наведені дані свідчать про те, що продуктивність використання сільськогосподарських угідь в усіх категоріях господарств, починаючи з 2010 р. перевищила рівень 1990 р., у т. ч. в сільськогосподарських підприємствах. В господарствах населення вона зменшилася більше ніж в 2 рази (це зумовлено низкою причин, які потребують окремого дослідження). До речі, у сільськогосподарських підприємств зросла врожайність зернових і зернобобових культур (у 2014 р. 43,7 ц/га, у 1990 р. – 35,1 ц/га). Усе це дає підстави стверджувати про те, що за період 2010-2014 рр. у цілому по рослинництву продуктивність використання сільськогосподарських угідь збільшилася.

Разом з тим маємо від'ємний результат земельної реформи щодо збереження, відновлення й покращення родючості ґрунтів. У зв'язку з цим науковці наводять численні дані, зокрема, що нині сільгоспугіддя України щороку втрачають близько 600 млн. т ґрунту та 16 млрд. мі поверхневої води, якої вистачило б для формування 16 млн. т зерна. Знижується вміст гумусу (в період 1986–2005 років вміст гумусу зменшився на 0,5%). Загальний висновок науковців з цього питання – протягом останніх років українська земля використовується з повним ігноруванням фізичного закону повернення взятих поживних речовин. Найродючіші у світі чорноземи перетворилися у ґрунти із середнім рівнем родючості і продовжують погіршуватися⁸.

⁷ Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2012 рік. (2013). Державний комітет статистики України. К., 46.

⁸ Бойко, Л. (2012). Формування економічного механізму збереження потенціалу родючості земель. *Агросвіт*, 1, 7–10.; Семенда, О.В. (2014). Напрями підвищення родючості та охорони якості ґрунтів. *Агросвіт*, 6, 58–62.

Не менше значення це завдання має для усіх агровиробників і сільськогосподарських підприємств зокрема. Головна їхня мета – максимізація прибутку, забезпечення постійної й зростаючої прибутковості. В системі факторів досягнення цього у рослинництві визначальну роль відіграє збереження і відтворення родючості ґрунту. Принаймні – це одне з найважливіших завдань у системі землеробства. Його вирішення потребує з'ясування причин, що призводять до ігнорування більшістю сільськогосподарських підприємств «фізичного закону повернення взятих поживних речовин». І це відбувається всупереч тому очевидному положенню, що зниження родючості земельного ресурсу, знецінює вплив інших факторів, які спрямовані на максимізацію прибутку в аграрних підприємствах.

Відносно причин, що зумовили зниження і навіть руйнацію родючості землі, то їх можна назвати чимало. Чільне місце у їхньому складі посідає той факт, що не втілена у життя первісна мета земельної реформи – наблизити «власність на землю безпосередньо до виробника». У секторі сільгоспідприємств (за виключенням невеликих фермерських господарств) практично повністю має місце уособлення процесів землеволодіння і землекористування, земля належить одним, а використовують її інші суб'єкти. З радянських часів змінився лише суб'єкт землеволодіння – була держава, натомість стали власники земельних паїв (близько 6,5 млн. землевласників, середній розмір паю по Україні становить 4,2 га). Оренду землі більшість науковців оцінюють позитивно. Наголошується зокрема на тому, що в умовах первинного накопичення капіталу вона є найбільш ефективним механізмом на шляху створення нових агроформувань і швидкої адаптації їх до умов ринкової економіки.

Безперечно, що за тих умов, що склалися (проблематичність створення трудових агроструктур), оренда землі істотно загальмувала процес її фрагментації і деконцентрації агровиробництва. І взагалі, до позитивних наслідків оренди землі слід зарахувати те, що вона дає аграрним виробникам змогу досягти оптимальних розмірів землекористування. Їм не треба авансувати кошти на купівлю землі, яка коштує дорого, і витрати на її придбання. При порівняно низьких доходах вони не швидко окупляться.

Разом з тим незаперечним є і той факт, що «сьогодні серйозною проблемою стало виснаження орендованої землі внаслідок використання тільки високо інтенсивних технічних культур, часто без дотримання сівозмін та без відповідного підживлення»⁹.

В. Геєць на Чотирнадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 16-17 жовтня 2012 р.) зазначав: «Сьогодні поля засіваються соняшником і кукурудзою. На полі нічого не росте, крім соняшника. Хто дасть оцінку результатам цієї «зеленої революції» через 10–15 років, скільки нам доведеться витратити, щоб почати відновлювати ці землі й приводити їх у відповідний порядок, тому що екологічні вимоги до продукції, що ми вирощуємо в сільському господарстві, будуть підвищуватися, а земля буде в такому стані, що буде не здатною давати необхідне. Ми чуємо лише про одну частину складових – це урожайність і відповідні дії, а той, хто взяв землю в оренду, зовсім не несе за її якість ніякої відповідальності. Це слабке місце наших стратегій. Це вимагає пошуку досить серйозних рішень і, насамперед, знаходження цих рішень в науці, якою ми з вами займаємося»¹⁰.

Вважаємо, що в Україні головна проблема не в оренді земельних паїв, а в її національних особливостях, в абсолютному переважанні у секторі сільськогосподарських підприємств (близько 9/10). Для оренди земельних паїв нині характерно: 1) короткі терміни (понад 80% до 5 років); а відповідно незацікавленість орендарів у збереженні родючості ґрунту, використання ними переважно «комерційних» сівозмін (так у Дніпропетровській області впродовж останніх років частка соняшнику у загальній посівній площі становила 28-30%, тоді як за науковими нормами мала б бути не більше 10%); 2) в оренду здаються порівняно невеликі земельні площі, а відповідно більш-менш великі агроформування заключають орендні договори з великою кількістю власників земельних паїв, що у випадку дострокового анулювання договору загрожує цілісності обробітку орендованих земельних масивів. Так, станом на 26 червня 2015 р. в Дніпропетровській області власники земельних паїв уклали 56189 договорів оренди та плати за оренду земельних паїв. Для порівняння – кількість діючих сільськогосподарських підприємств в області – 3,8 тис. одиниць. До речі, не всі вони орендують земельні паї.

Не менш негативний вплив на родючість землі в Україні має фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, їхня порівняно низька прибутковість. А за результатами їхньої діяльності у 2014 р. 15,2%

⁹ Кучма, Л.Д. (2001). На селі відроджено історично справедливі відносини. *Економіка АПК*, 1, 3–10.

¹⁰ Лупенко, Ю.О., Саблук, П.Т. (2013). *Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року*: Збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 16-17 жовт. 2012 р. К.: ННЦ «ІАЕ», 38.

від загальної кількості підприємств в галузі сільського господарства одержали чистий збиток. Рівень рентабельності всієї їх діяльності становив 8,8%, а операційної – 21,1%¹¹. Більш-менш прийнятним вважається рівень рентабельності близько 40-50%.

Звідси, якщо і виділяються кошти на відновлення родючості ґрунту, то по залишковому принципу. Про це у певній мірі свідчить істотне зменшення внесення мінеральних добрив під сільськогосподарські культури. Так, у 1990 р. сільськогосподарськими підприємствами України на 1 га посівної площі під посіви було внесено 141 кг поживної речовини, а в 2014 р. – 82 кг, тобто майже на половину менше¹². Замість 10-12 тонн органічних добрив на 1 га останнім часом вносять максимум 1 тону. У 1990 р. сільськогосподарськими підприємствами України було внесено органічних добрив на 1 га посівних площ 8,6 тонн, а за період 2010–2014 рр. щорічно лише 0,5 тонн (в 17,2 разів менше, ніж в 1990 р.). Пояснюється це, в першу чергу, занепадом тваринницької галузі, зокрема кількості великої рогатої худоби, в більшості сільськогосподарських підприємств.

В Україні відкритою є проблема державного регулювання і підтримки родючості ґрунтів. Практично всі науковці з цієї тематики єдині: «Сучасна державна політика використання земельних ресурсів в Україні не забезпечує збереження родючості ґрунтів...»¹³. Саме тому, «охорона та відтворення родючості ґрунтів, захист їх від деградації та забруднення – один із першочергових напрямів аграрної політики держави. У сучасних складних умовах господарювання питання збереження та підвищення родючості ґрунтів є дуже непростим, але вкрай важливим»¹⁴.

Висновки. Результати земельної реформи в Україні неоднозначні. Чимало науковців наголошують на тому, що основним підсумком аграрної реформи є становлення реального власника. Адже 6,4 млн. селян стали власниками земельних паїв, середній розмір яких становить по Україні 4,2 га, що навіть перевищує середній розмір фермерських господарств у деяких країнах (наприклад, у Греції). Приблизно 200 тис. земельних паїв були приєднані до підсобного особистого господарства селян¹⁵. Усе це є очевидним фактом. Але 6,2 млн. земельних паїв були здані в оренду, тобто порушено основний принцип реформи – земля має належати тим, хто на ній господарює.

Здавання паїв в оренду, як справедливо зазначає М. Павлишенко, якою нас тішать реформатори, є паразитичною формою існування землевласників, нехай і бідних селян, це своєрідна подачка за їхнє мовчання¹⁶. Тут має місце «довічне привласнення ренти». Водночас, напевне, земельну реформу слід оцінювати, насамперед, з позицій землекористування. Поступово аграрні підприємства досягли і перевищили дореформений рівень продуктивного використання землі. А це свідчить про те, що останній не залежить від форми землекористування, тобто оренда не поступається використанню власної землі.

Відносно збереження й підвищення родючості ґрунтів і поліпшення агрокультури, як основи національного багатства України і пріоритетного виробничого ресурсу в землеробстві, то практично загальноновизнаним є факт їхнього зниження. Відповідно вони втрачають продуктивність, якість продукції знижується, а собівартість її зростає, прибутковість знижується. За роки державної незалежності істотно втрачена родючість ґрунту і здатність більшості сільськогосподарських підприємств її відтворювати, не кажучи вже про поліпшення. Ґрунтовий покрив значно деградований. З цих позицій від'ємний результат земельної реформи набув руйнівного характеру. Якщо продуктивність земель можна підвищити порівняно швидко, то відновлення їхньої родючості потребує тривалого часу. Варто відмітити, що ця проблема почала повертати до себе увагу вітчизняних науковців і практиків. Наведемо декілька їхніх висловлювань з цього питання. «Земельні ресурси настільки виснажені, що без серйозної роботи над відновленням їхньої родючості важко розраховувати на конкурентоспроможність галузей»¹⁷.

Виправити таке положення треба за рахунок поступового збільшення власної землі і на цих засадах її використання на інтенсивно-інноваційній основі. Вона певною мірою є гарантією стабільного і передбачуваного розвитку господарства.

¹¹ Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2012 рік. (2013). Державний комітет статистики України. К., 53.

¹² Там само, 101.

¹³ Уланчук, В.С., Альошкіна, Л.П. (2009). Шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах регіону. *Економіка АПК*, 9, 10.

¹⁴ Бойко, Л. (2012). Формування економічного механізму збереження потенціалу родючості земель. *Агросвіт*, 1, 7.

¹⁵ Андрійчук, В. Г. (2015). *Економіка підприємств агропромислового комплексу*: підручник. К.: КНЕУ, 62.

¹⁶ Павлишенко, М. (2008). Приватизація землі та її соціально-економічні наслідки. *Економіка України*, 12, 29–39.

¹⁷ Зубець, М.В. (2008). Інноваційно-випереджальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*, 12, 3–4.

Неодмінною умовою збереження, відновлення й підвищення родючості ґрунтів є відповідна політика держави. Нині вона не відповідає потребам вирішення цієї актуальної проблеми. Йдеться при цьому не тільки про заходи безпосередньо націлені на її вирішення, але й ті, що стосуються підвищення прибутковості агровиробників (цінова, кредитно-фінансова і структурна аграрна політика держави). Відносно останньої, то тут слід особливу увагу звернути на розвиток тваринництва, оскільки зменшення поголів'я худоби вже досягло практично допустимої межі. А це потребує і великих коштів, і багато років. Без внесення органічних добрив не можна одержувати високі врожаї і зберігати родючість ґрунтів. Враховуючи скорочення поголів'я худоби і нестачу коштів у більшості сільськогосподарських підприємств, нині важливо утилізувати рослинні рештки, розширювати посіви сидеральних і бобових культур.

References

1. Andriichuk, V. H. (2015). *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu: pidruchnyk*. K.: KNEU.
2. Boiko, L. (2012). *Formuvannia ekonomichnoho mekhanizmu zberezhenntia potentsialu rodiuchosti zemel'*. *Ahrosvit*, 1, 7–10.
3. Zubets', M.V. (2008). *Innovatsiino-vyperedzhal'na model' yakisno novoho rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva*. *Ekonomika APK*, 12, 3–8.
4. Kuchma, L.D. (2001). *Na seli vidrodzhenno istorychno spravedlyvi vidnosyny*. *Ekonomika APK*, 1, 3–10.
5. Lukinov, I.I. (2002). *Stratehiia i mekhanizmy poreformennoho rozvytku natsional'noho APK*. *Ekonomika APK*, 8, 6–10.
6. Pavlyshenko, M. (2008). *Pryvatyzatsiia zemli ta yii sotsial'no-ekonomichni naslidky*. *Ekonomika Ukrainy*, 12, 29–39.
7. Sabluk, P.T. (2001). *Pidvyschennia roli ahrarnoi ekonomichnoi nauky u formuvanni ta realizatsii ahrarnoi polityky v Ukraini*. *Ekonomika APK, Vyp. 3*, 3–10.
8. Sabluk, P.T. (2004). *Strukturno-innovatsiini zrushennia v ahrarnomu sektori Ukrainy yak faktor yoho sotsial'no-ekonomichnoho zrostantia*. *Ekonomika APK*, 6, 3.
9. Semenda, O.V. (2014). *Napriamy pidvyschennia rodiuchosti ta okhorony yakosti gruntiv*. *Ahrosvit*, 6, 58–62.
10. *Statystychnyi zbirnyk «Sil's'ke gospodarstvo Ukrainy» za 2012 rik. (2013)*. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. K.
11. Lupenko, Iu.O., Sabluk, P.T. (2013). *Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku: Zbirnyk materialiv Chotyrnadtsiatykh richnykh zboriv Vseukrains'koho konhr. vchen. ekonomistiv-ahrarykiv, Kyiv, 16-17 zhovt. 2012 r. K.: NNTs «IAE»*.
12. Ulanchuk, V.S., Al'oshkina, L.P. (2009). *Shliakhy pidvyschennia efektyvnosti vykorystannia zemel'nykh resursiv u sil's'kohospodars'kykh pidpriemstvakh rehionu*. *Ekonomika APK*, 9, 10–14.
13. Fedorov, M.M. (2011). *Zemel'na reforma i rozvytok rynkovykh zemel'nykh vidnosyn*. *Ekonomika APK*, 7, 55–60.

Іванова Т.Л., к.е.н.,

Донецький державний університет управління, Україна

Зубрикiна М.В., к.е.н.,

Донецький державний університет управління, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ТА ПРАКТИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Abstract. The success of enterprises depends on the correctness of the definition, formulation and implementation of the overall strategy of its development. A special place in its composition is the strategy of personnel management, which is used for the rational organization of workers, because they are the main resource of the enterprise. The process of its formation in our time is quite complex, includes various sub-processes (generation, development, selection, implementation, analysis, evaluation, control, strategy of personnel management) and needs to clarify its content. Strategy of management a coal enterprise foresees development of the high-quality strategic settings, quantitative aims, grounded measures and plans, on achievement of it general purpose, in which labour potential of enterprise into account is taken as him major constituent.

Keywords: strategy, strategy of management labour potential, labour potential, development of strategy of management of enterprise, jurisdiction of labour potential of enterprise labour potential.

Постановка проблеми. Трудовий потенціал являється не тільки фактором активізації інноваційних процесів у виробничій та соціально-економічній сферах розвитку вугільного підприємства, але й сам передбачає інноваційний розвиток^{1,2}. Нині актуалізується завдання стратегічного управління інноваційним розвитком трудового потенціалу, що, уточнюючи підхід³, де об'єктом досліджень виступає трудовий потенціал регіону, представляє «складний динамічний процес керованого впливу на потенційні складові в контексті визначених стратегічних орієнтирів».

Аналіз останніх досліджень. Актуальні проблеми управління трудовим потенціалом у вугільній промисловості широко висвітлені у наукових працях українських та зарубіжних учених, а саме: О. Амоші, А.О. Галушко, Е. Гері, Б. Грехема, О. Іваницької, А. Кабанова, І. Камінського, В. Коптікова, Н. Левкіна, С. Мельник, В. Ніколіна, О. Новікової, Л. Рассуждай, Л. Стариченка та ін. Однак в умовах зростання невизначеності і динамізму внутрішнього і зовнішнього середовища вугледобувних підприємств цей напрям досліджень залишається актуальним і потребує подальшого розвитку.

Мета статті. Метою статті є розробка науково-методичних положень і практичних рекомендацій щодо формування стратегії управління трудовим потенціалом вугільних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Під інноваційним трудовим потенціалом будемо розуміти відмінний від традиційного потенціал, що базується на збереженні стабільності його кількісних та якісних характеристик і ознак, втім має творчий, креативний характер, знаходиться у стані постійного професійного пошуку і росту в аспекті його компетентності, розвитку компетенцій. Згідно з ієрархією здібностей Д. Коллінза, виділяється три рівні здібностей підприємства: функціональні здібності, тобто

¹ Пасека, С.Р. (2013). Інноваційний розвиток соціально-трудоного потенціалу регіону : інституціональні основи. *Фінансовий простір*, 1 (9), 111–116.

² Довбня, У.М. (2013). Використання ресурсного та динамічного підходів для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. *Управління розвитком*, 12 (152), 29–32.

³ Катькало, В.С. (2003). Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления. *Вестник СПбГУ*, Вып. 3, 3–17.

сукупність ресурсів, необхідних для процесу відтворення^{4,5,6}. При формуванні стратегії управління трудовим потенціалом необхідно забезпечити стратегічний компетенційний підхід (рис. 1).



Рис. 1. Формалізована схема розробки стратегії управління трудовим потенціалом підприємства у контексті стратегічного компетенційного підходу

Дослідження трудового потенціалу з позицій стратегічного підходу у відповідності компетенцій трудового потенціалу динамічним здібностям фірми доцільно на основі матричного варіантного підходу виявити «стратегічні прогалини» (табл. 1). Як свідчить проведений аналіз, найкращою комбінацією і сприятливим сценарієм стратегічного управління підприємством є встановлення балансу між його динамічними здібностями і компетенціями трудового потенціалу, що можливо за умов безперервного однонаправленого руху обох векторів, кожен з яких потребує інноваційного розвитку. У рамках ресурсно-орієнтованого підходу рівень динамічних здібностей, що обумовлює конкурентоспроможність підприємства, визначається станом і можливостями ресурсного потенціалу. Однак Д. Коллінз вважає, що динамічні здібності – це здатність підприємства розвивати здібність вводити інновації швидше, ніж конкуренти^{7,8}. Д. Тіс бачить три складових конкурентоспроможності підприємства: здатність побачити нові можливості на ринку (інноваційний потенціал); вміння впровадити у виробництво перспективну ідею (інноваційна активність) і здатність до реструктуризації бізнесу у відповідь на постійні зміни навколишнього середовища^{9,10}. На рис. 2 представлено послідовність етапів розробки стратегії управління трудовим потенціалом вугільних шахт згідно з принципами і постулатами стратегічного управління підприємством. Відповідно до цієї послідовності на першому етапі розробки стратегії управління трудовим потенціалом необхідно провести стратегічний аналіз, визначити можливості та загрози, сильні і слабкі сторони, вибрати стратегічні напрямки розвитку, що було здійснено на основі комплексного SWOT-аналізу. Діагностика проблем середовища виявила «стратегічні прогалини» за низкою напрямів використання трудового потенціалу, до яких відносяться наступні:

⁴ Бек, Н.Н. *Динамический стратегический анализ*. <<http://www.harverst.com.ua>>.

⁵ Chandler, A.D. (1962). *Strategy and structure*. Cambridge: MIT Press.

⁶ Тис, Д.Дж., Пизано, Г., Шуен, Э. (2003). Динамические способности фирмы и стратегическое управление. *Вестник СПбГУ*, 32, 56–63.

⁷ Довбня, У.М. (2013). Використання ресурсного та динамічного підходів для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. *Управління розвитком*, 12 (152), 29–32.

⁸ Бек, Н.Н. *Динамический стратегический анализ*. <<http://www.harverst.com.ua>>.

⁹ Довбня, У.М. (2013). Використання ресурсного та динамічного підходів для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. *Управління розвитком*, 12 (152), 29–32.

¹⁰ Тис, Д.Дж., Пизано, Г., Шуен, Э. (2003). Динамические способности фирмы и стратегическое управление. *Вестник СПбГУ*, 32, 56–63.

Таблиця 1

Матриця «динамічні здібності підприємства – компетенції трудового потенціалу»

		Трудовий потенціал		
		Низький	Середній	Високий
Динамічні здібності підприємства	Низькі	Конкурентні переваги і конкурентоспроможність підприємства і трудового потенціалу низького рівня. Потрібно поступово проводити заходи щодо розвитку кожної складової трудового потенціалу та динамічної компоненти відповідно до «дерева цілей», а розпочати слід з удосконалення кадрового складу трудового потенціалу.	Низький рівень конкурентоспроможності підприємства і середній рівень компетентності та компетенцій трудового потенціалу. Для підвищення показника слід розширити діапазон та підвищити рівень динамічних здібностей у спосіб розвитку інноваційного трудового потенціалу.	Підприємство має незадовільний рівень конкурентоспроможності в короткостроковому періоді, має достатньо можливостей для реалізації ідей, проте абсолютно відсутні передумови інноваційної діяльності трудового потенціалу. Слід залучити більшу кількість персоналу високої кваліфікації до інноваційного дослідження та впровадження інноваційних проєктів у діяльність, а також збільшити фінансування цих заходів.
	Середні	Підприємство має середній рівень конкурентоспроможності, але ризикує втратити конкурентні переваги. Потенційно воно готове до підвищення конкурентоспроможності, для чого потрібно розвивати кадровий потенціал.	Підприємство має середній рівень конкурентоспроможності і відповідність динамічних здібностей компетенція трудового потенціалу, що є стартовим майданчиком для переходу на більш високий рівень інноваційності і конкурентоспроможності. Необхідно гармонійно розвивати кожну складову трудового потенціалу у взаємозв'язку з динамічними здібностями.	Підприємство має високий потенціал конкурентоспроможності, однак відставання динамічних здібностей не дає змоги розкриття реальних можливостей і компетенцій трудового потенціалу. Рекомендується підняти рівень інноваційного розвитку підприємства задля максимального використання його значного трудового потенціалу.
	Високі	Підприємство має задовільний рівень конкурентоспроможності внаслідок низького рівня трудового потенціалу. Існує «стратегічна прогалина» між високорозвиненими динамічними здібностями і недостатнім трудовим потенціалом. Слід покращити якісні властивості трудового потенціалу.	Підприємство має рівень конкурентоспроможності вище середнього і ризик втратити конкурентні позиції, оскільки трудовий потенціал не відповідає динамічним здібностям. Варто приділити увагу вдосконаленню компетенцій трудового потенціалу у напрямку розвитку його інноваційності.	Підприємство має високий рівень конкурентоспроможності і конкурентних переваг та загрозу їх втрати, за умов відмови від інноваційного розвитку кожної складової трудового потенціалу та динамічних здібностей, аби забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

- 1) відсутність стратегічного мислення та неповне усвідомлення необхідності підвищення рівня знань у сфері стратегічного управління;
- 2) недостатність фінансових ресурсів для реалізації суперстратегічних змін у сфері стратегічного управління трудовим потенціалом;
- 3) відсутність системного підходу до створення нормативно-методичних основ комплексної мотивації і стимулювання праці;
- 4) неусвідомленість ролі трудового потенціалу як найважливішого джерела стратегічного розвитку підприємства;
- 5) недосконалість нормативно-правових актів у галузі трудового законодавства з питань управління персоналом;
- 6) недостатнє інформаційне забезпечення стратегічного управління персоналом вугільних підприємств;
- 7) неадекватність організаційних систем управління та недосконалість стилю і методів управління персоналом;
- 8) опір управлінських кадрів і працівників кардинальним стратегічним змінам та інноваціям;
- 9) низький рівень корпоративної культури підприємства.

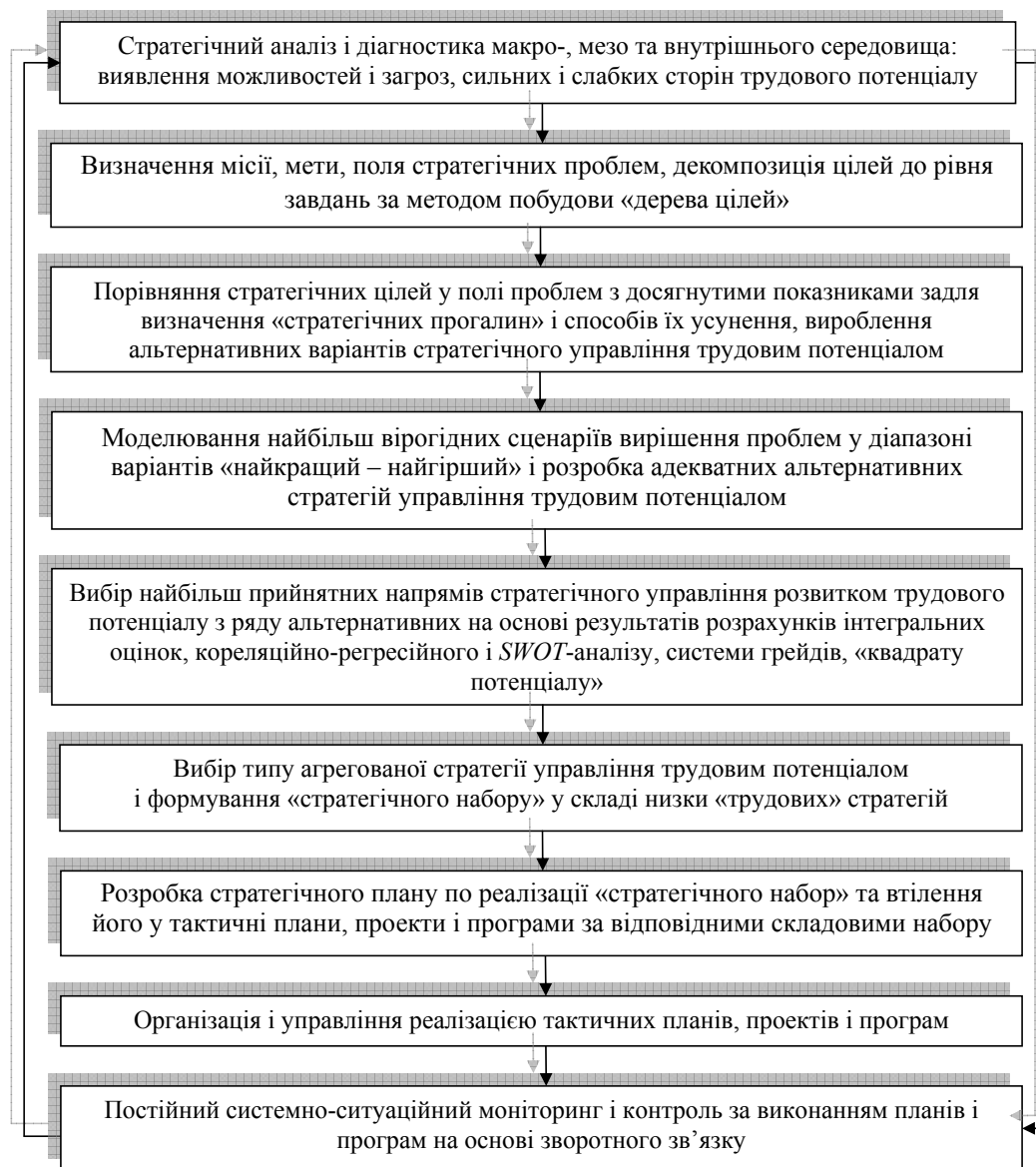


Рис. 2. Етапи розробки стратегії управління трудовим потенціалом вугільних підприємств

На другому етапі, згідно з даною послідовністю, необхідно визначити генеральну мету (місію) і цілі підприємства (рис. 2). Генеральна мета, або місія, функціонування вугільного підприємства полягає у забезпеченні максимально ефективного і збалансованого процесу вуглевидобування, який сприяє надійному і стабільному виконанню виробничих зобов'язань по постачанню вугілля та збереженню стійких позицій функціонування в умовах ринкового середовища у довгостроковій перспективі¹¹. Мета стратегії управління трудовим потенціалом вугільних шахт полягає у створенні сприятливих умов праці та можливостей розвитку якісних і кількісних властивостей персоналу, продуктивної зайнятості, конкурентоспроможності персоналу. Завдання стратегії направлені на підвищення продуктивності і якості праці; формування справедливої диференційованої системи матеріального і нематеріального та морального стимулювання кадрів; підвищення рівня їх компетентності, кваліфікації та особистого внеску працівників у загальні результати діяльності вугільних підприємств; сприяння розвитку різноманітних компетенцій; забезпечення стабільного робочого місця працівнику; раціональне використання кількості і якості трудового потенціалу відповідно до найсучасніших потреб виробництва¹².

¹¹ Chandler, A.D. (1962). *Strategy and structure*. Cambridge: MIT Press.

¹² Молнар, Н.В. (2014). Методологічні основи дослідження взаємозв'язків категорії трудовий потенціал людини та суспільства. Наукові праці *Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки, 122-129.

У більш широкому контексті взаємозв'язку бізнес-стратегії управління підприємством і функціональної стратегії, цільові стратегічні установки і завдання стратегії управління трудовим потенціалом вугільних шахт полягають у: збалансуванні ролі, місця та функціонального призначення цієї стратегії із генеральною стратегією управління вугільним підприємством; розробці та реалізації стратегії щодо трудового потенціалу у межах стратегічного плану підприємства відповідно до стадії його життєвого циклу галузі; узгодженні цієї стратегії з іншими функціональними стратегіями підприємства, виходячи з можливостей та загроз, сильних і слабких сторін оточення; формуванні конкретної стратегії управління трудовим потенціалом та моніторингу її реалізації з урахуванням необхідності стратегічних змін, а у випадку їх високого рівня – розробці адаптивної стратегії трудового потенціалу з метою нівелювання ризиків і викликів зовнішнього середовища; органічному поєднанні стратегічного планування і управління складовими трудового потенціалу з раціональним управлінням з урахуванням потреб і умов виробничих і соціально-економічних процесів вугільного підприємства; розробці прогресивної системи найму і поповнення персоналу, його навчання, підвищення кваліфікації і розвитку; орієнтації на інноваційність трудового потенціалу; розрахунку та запровадженні прогресивної системи матеріальної, нематеріальної та моральної мотивації і стимулювання персоналу вугільного підприємства; забезпеченні високого рівня продуктивності і якості праці, направлених на підвищення ефективності виробничої діяльності вугільних підприємств.

Науково-методичним підґрунтям розробки стратегії управління трудовим потенціалом і вектору стратегій, що відповідає цій функціональній стратегії, являється побудова «дерева цілей», що комплексно і всебічно визначають її зміст. Однак вони мають бути підпорядкованими генеральній стратегії підприємства і відбивати шляхи досягнення специфічних стратегічних установок, що стоять перед ним і окремими функціональними підрозділами.

Стратегія управління трудовим потенціалом вугільних підприємств, на якій базується кадрова політика підприємств, в теперішній час, коли значно зростає роль кадрів і трудового потенціалу підприємства, стає однією з найважливіших функціональних стратегій.

Формування, розвиток та ефективна реалізація трудового потенціалу вугільних підприємств означає покращення роботи кожного окремого працівника персоніфікованої робочої сили з тим, щоб він найкращим чином використовував свій наявний та інноваційний потенціал і завдяки цьому сприяв досягненню підприємством довгострокових стратегічних цілей, що по суті є метою стратегії управління трудовим потенціалом вугільних підприємств. Розв'язання цього завдання лежить у площині побудови «дерева цілей», у якому генеральна мета реалізується через низку локальних, підлеглих цілей. «Дерево цілей» трудового потенціалу передбачає декомпозицію цілей і включає в себе ряд рівнів, представлених на рис. 2.

Розвиваючи підхід Д. Ядранського до особливостей управління трудовим потенціалом на рівні підприємства в розрізі фаз, які відповідають агрегованим цілям його використання і розвитку, введемо їх наступні різновиди (рис. 3).

«Дерево цілей» включає наступні різновиди: 1) забезпечення постійності і стабільності трудового потенціалу, яке включає первинну фазу планування, освіти¹³, а також збереження, або стабільності кадрів; 2) створення умов безперервного навчання, 3) традиційного і інноваційного розвитку трудового потенціалу за результатами оцінки якості праці. На третьому етапі стратегічний аналіз передбачає порівняння мети і цілей з досягнутими показниками, що направлено на виявлення і усунення «стратегічних прогалин». На четвертому етапі моделювання варіативних сценаріїв стратегічного управління трудовим потенціалом рекомендовано здійснювати у діапазоні «найкращий – найгірший», що відповідає вельми перспективній ідеї багатоальтернативного планування на основі програмного створення сукупності прогнозів найбільш вірогідних сценаріїв реалізації майбутнього¹⁴. На п'ятому етапі відбувається вибір стратегії із ряду альтернативних на основі узагальнення результатів застосування низки методів оцінки трудового потенціалу.

Висновок. У статті здійснено комплексний підхід до розв'язання низки завдань з удосконалення науково-методичного і практичного забезпечення розробки стратегії управління трудовим потенціалом вугільних підприємств. Визначено перелік проблем, що спонукають до розроблення стратегії управління

¹³ Ядранський, Д.М., Мішковець, Л.В. (2007). Трудовий потенціал в системі ринкових перетворень. Дніпропетровськ: Моноліт.

¹⁴ Любомудрова, Н.П. Формування ефективної системи мотивації персоналу підприємств на засадах управління за цілями. <http://www.confcontact.com/20100916/ek_lubomu.htm>.



Рис. 3. «Дерево цілей» у системі управління трудовим потенціалом шахт

трудо́вим потенціалом вугільних підприємств. Побудовано «дерево цілей» щодо вирішення переліку проблем, розроблено послідовність етапів формування і реалізації стратегії. Рекомендовано обрати інтеграційну стратегію управління трудовим потенціалом, що базується на «стратегічному наборі», який містить ряд сучасних «трудо́вих» стратегій і водночас базується на сукупності забезпечуючих стратегій, що у комплексі складають зміст загальної стратегії управління трудовим потенціалом вугільних шахт.

References

1. Bek, H.H. *Dynamycheskyi stratehycheskyi analiz*. <<http://www.harverst.com.ua>>
2. Chandler, A.D. (1962). *Strategy and structure*. Cambridge: MIT Press.
3. Dovbnia, U M. (2013). Vykorystannia resursnoho ta dynamichnoho pidkhodiv dlia vyznachennia rivnia konkurentospromozhnosti pidpriemstva. *Upravlinnia rozvytkom*, 12 (152), 29–32.
4. Iadranskyi, D.M., Mishkovets, L.V. (2007). *Trudovyi potentsial v systemi rynkovykh peretvoren*. Dnipropetrovsk: Monolit.
5. Katkalo, V.S. (2003). Mesto y rol resursnoi kontseptsyy v razvytyy teoryy stratehycheskoho upravleniya. *Vestnyk SPbHU*, Vup. 3, 3–17.
6. Liubomudrova, N.P. *Formuvannia efektyvnoi systemy motivatsii personalu pidpriemstv na zasadakh upravlinnia za tsiliamy*. <<http://www.confcontact.com/20100916/eklubomu.htm>>
7. Molnar, N.V. (2014). Metodolohichni osnovy doslidzhennia vzaiemozv'iazkiv katehorii trudovyi potentsial liudyny ta suspilstva. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 122-129.
8. Pasiaka, S.R. (2013). Innovatsiinyi rozvytok sotsialno-trudovoho potentsialu rehionu : instytutsionalni osnovy. *Finansovyi prostir*, 1 (9), 111–116.
9. Tys, D.Dzh., Pyzano, H., Shuen, E. (2003). Dynamycheskye sposobnosti fyrmu y stratehycheskoe upravlenye. *Vestnyk SPbHU*, 32, 56–63.

L. Pashchuk, *PhD in Economics,*
Kyiv National Taras Shevchenko University, Ukraine
O. Komendant, *PhD in Economics,*
Kyiv National Taras Shevchenko University, Ukraine

USING MERCHANDISING TO MANAGE CONSUMER BEHAVIOUR GLOBALLY

Abstract. The major problems and perspectives of the modern international approaches to merchandizing systems development and management are considered in the article. Merchandizing systems are analyzed based on understanding that they are a vital part of marketing mix within enterprise which supports an effective consumer behavior managing process. Various areas and components of merchandizing systems are highlighted in the article; key trade forms and methods of merchandizing are summarized and evaluated. Leading international experience was analyzed and systematized pursuant to key theoretical concepts which enabled to develop recommendations regarding development and managing merchandizing systems in transition economies based on effective and successful global practices taking into account specific environmental features of Ukraine.

Keywords: international merchandising systems, marketing mix, consumer's behavior, international market, sales promotion.

Introduction. Global economic downturn, decrease of payment ability of population in various countries, growth of market competition, forming a new type of consumers' value system and customer-oriented modern business environment, the problem of selling goods is becoming increasingly important for all businesses. According to a study, conducted by Point of Purchase Advertising International (POPAI), an independent business association in points of sale, consumers make 70% of total buying decisions directly in the store¹. According to «Light promotion» study, 30% of Ukrainian consumers' purchases are planned in advance, 6% of purchases are planned in general, 4% – alternative purchases and 60% – impulsive purchases that is the decision on them is made directly in the store². This justifies the high importance of in-store merchandising activities as well as branding or promotion. Merchandizing efforts are undertaken directly in points of sale and provide a seller with a last chance to demonstrate goods before a purchase. All mentioned above causes an importance of international merchandising application in consumer behavior management to increase effectiveness of company's sales policy.

Problem definition. Issues of marketing mix and effective merchandising systems development were investigated by leading marketing scientists, namely H. Armstrong, A. Velkhoff, Ph. Kotler, B. Kenneth, J.-E. Masson. Some Ukrainian scientists devoted studies to merchandising, for instance: L. Balabanova, Y. Mytrohina, E. Romat, V. Snegirova, K. Kanayan, M. Kotlyarenko, A. Starostina and others. Sales organization and merchandising are quite new fields for research with possibility of practical implementation, and it requires approbation and verification on transitional markets such as Ukrainian retail.

Nowadays the majority of studies on the process of merchandizing can be used in developed countries. The issue of building an effective merchandising system in transition economies still remains poorly understood. In current paper the potential of merchandizing application in Ukraine will be investigated. Ukrainian market is one of the most attractive for world players within the retail industry. Taking into account political situation, instability of Ukrainian economics, objective internal factors that can influence methods of consumer's behavior management should be considered.

¹ Market to the Institutional not the rational. *Point of Purchase Advertising International*. <<http://www.popai.com/industry-news-blog/market-to-the-instinctual-not-the-rational?A=SearchResult&SearchID=1789415&ObjectID=4660797&ObjectType=35>> (2015, November, 29)

² Импульсивные покупки. *BMG Ukraine*. <<http://www.bmgukraine.com/impulsivnyie-pokupki.html>> (2015, November, 29).

The purpose of the study is a generalization of international experience of merchandising systems' development for consumers' behavior management in transition economies.

Theoretical approaches analysis, development of practical recommendations for the use of merchandising tools and aspects of the increase of sales effectiveness in global companies on Ukrainian market.

Results of research. Development of the new technologies, growth of completion at the consumer markets caused the need to develop the up-to-date approaches to retail trade organization during the last century. Such transition caused higher involvement of a buyer in trade process. Generally, the role of merchandising was realized a long time ago. The first prototypes of department stores appeared in Europe in the early 19th century. Much has changed since that time, but the prototype of a modern marketing activity took place in 19th century. At the end of a 20th century new methods of trade and marketing, packaging and placing were invented, and a sales technique turned into a psychological battle. New trade types appeared, and each one used merchandising tools better and more delicately. In terms of increased competition in the market certain producers in USA, since the mid 60s, have started to use merchandising as one of the effective instruments in a struggle for a buyer, for a buyer's independent selection of a certain brand in the absence of a seller. At that times merchandising was a method to win a space on the shelves in self-service stores, and an increase of the goods' visual presentation was appointed to affect a buyer's decision of purchasing certain ones ("the product should sell itself"), as merchandizing is about replacing passive product presentation to active by the use of all methods that can enhance product's attractiveness: design, packaging, layout, placement on a display, etc. According to IAAS (USA), at the beginning of the 21st century 70% of total decisions of purchasing were made directly in the store and not before visiting. And for a cash zone this indicator is 90%³. Therefore, today merchandising is about preparing goods for sale in the retail trade. In «The Economist» on May 11, 1940, were noted: "A success feature of retailers – a combination of effective merchandising and products' control by sellers"⁴.

There are various definitions of the term "merchandising" in the literature, although the only correct and generally accepted one does not exist yet. Let's review some of the variants. For example, the French Institute of Merchandising gives the following definition: "Merchandising is a set of studies and techniques of sunsets in practice of form if the joint, by distributors and manufacturers with a view to increasing profitability point of sale and the introduction of products, through a constant adaptation of the assortment to the needs of the market and by presenting proper goods."⁵

At the same time the British encyclopedia presents the definition proposed by Ph. Kotler, stating that "merchandising is a set of measures designed to attract the attention of the customers, for example conducting "public relations", placing products in the retail space, arranging sales counters, distribution of brochures, posters, etc."

Merchandising is a set of measures aiming to increase the demand for products, a skill to arrange the product in the retail space. These measures lead to the creation of a positive customer's impulse, targeting not only the purchase of the product, but also the creation of a strong brand image in the minds of the customers⁶.

Merchandising includes evaluation and selection of goods and products by extension of the package and its design; fairness of labelling and the information (description) about the goods; selection and evaluation of the form, method and style of the trade in goods; communication with the consumers, methods to attract potential consumers.

There also exists such a concept as "visual merchandising" - a complex of measures carried out in the selling floor in order to increase the sales and promotion of the product, trademark, brand through their special placement and design of the space of the whole store, store displays and shelves in order to provide the customer with as much information about the product as possible. In short, merchandising is an art of distribution, sale and disposal of goods⁷.

All the companies operating in the consumer market use a system of visual merchandising in one form or another. In this connection it is worth considering a merchandising system of one of the key players on the

³ Consumer Lifestyles in the US. *Euromonitor euromonitor.com*. <<http://www.euromonitor.com/consumer-lifestyles-in-the-us/report>> (2015, August, 5).

⁴ Макашов, Д. (2009). Мерчандайзинг. Искусство сбыта товара. *marketing.spb.ru*. <<http://www.marketing.spb.ru>> (2015, August 4).

⁵ Nos missions IFM (Institut Français du Merchandising). *Institut Français du Merchandising* <<http://www.ifm.asso.fr/site/nos-missions>> (August 5, 2015).

⁶ Kotler, P. (1995). Marketing and Merchandising. *Encyclopedia Britannica*.

⁷ Галун, Д.А. (2013). Визуальный мерчандайзинг на раз-два-три-четыре-пять. "Тумер".

global street high fashion market which belongs to the group of companies «Inditex». The flagship brand of the group of companies «Inditex» is Zara, founded by Amancio Ortega. In general, the group of companies «Inditex» includes such brands as Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home and Uterqbe. The company's history began with the opening of the first Zara store in 1975 in Spain. In 1988 the brand entered the market of Portugal. The following year of 1989 the seller opened its stores in the US and France. In 2000 Zara stores operated in dozens of countries on all of the continents.

As shown by the results of its activity in 2013-14 the group of companies operates in 88 countries, the network of its stores reaches 6460 units and employs 128 000 people on 5 continents⁸. Zara presents a stylish and affordable line of women's, men's and children's clothing, shoes, cosmetics and accessories. The group of companies in two years of its presence on Ukrainian market opened over 50 stores, including Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho. Zara Home and Uterqbe brands are not present on the Ukrainian market yet. Zara brand can be named as one of the most successful in the history of high street fashion. Brand development excludes commercials and APL activities. Instead of that the company invests in the opening of new stores and encourages the customers to buy their products by providing the effective development systems of merchandising.

The basic areas of the development of merchandising system for «Inditex» companies group in Ukraine includes the area of the range of products, pricing, budget, supply and inventory of goods, as well as a private label (Fig. 1). The last area is particularly important for the development of merchandising system. Having reviewed the merchandising system of Inditex it is clear that private label is one of the key success factors for the company in the global market. As was noted above, the group of companies owns nine brands which operate completely independently from each other. The second component of merchandising includes pricing. Inditex Group uses standardized price level strategies. Traditional strategies of Inditex Group on global and Ukrainian markets are high price strategy, low price, skimming, etc.

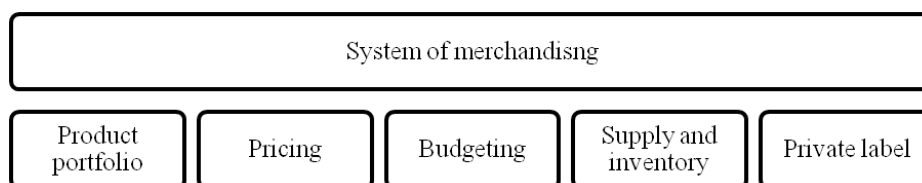


Figure 1. Basic areas of the merchandising system

Source: developed by authors

The third component of merchandising systems development is an available range of products. Merchandising tools allow providing a consumer with a maximum amount of information, to acquaint him with the new assortment positions or with their qualities. Therefore there is no need in additional spending on outlet staff training and motivation. In an overall marketing product concept the most important merchandising tools are placing standards in the shopping area, POS usage, development of new forms of corporate equipment. Inditex Group uses the following rule in its business activity: "what works effectively – something that runs in its place at the right time and is the optimal size."

The fourth component is a development of an effective budget and financial plan. In public companies' open secondary information shouldn't be a budget. That is why we can talk about financial planning effectiveness only indirectly, on the base of planning results that is annual reports. Thus, the volume of Group's net sales rose from 9.4 bln euros in 2006 to 16.7 bln euros in 2013 with a total increase of 11%. Net profits of Inditex Group rose from 1 bln euros to 2.4 bln euros, with growth of 13%⁹.

The fifth component of merchandising systems construction is an effective inventory and distribution system. As we have noted, the Group operates in 88 countries with a network of stores of 6,460 units. According to Group's annual report, 55% of the total production is located in Spain, Portugal and Morocco; the remaining 45% is for the rest of the world. The number of Group's suppliers is impressive over 1590 partners. The main raw materials supply regions include Asia – 738 suppliers (47%), the EU with 497 suppliers (31%) followed by the non-EU countries – 151 suppliers (9%), Africa – 124 suppliers (8%) and America – 82 suppliers (5%)¹⁰.

⁸ Inditex Financial Data. *Inditex web site*. <http://www.inditex.com/en/sustainability/suppliers/suppliers_world> (2015, September, 15).

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid.

Taking into account the positive experience of the «Inditex», we should summarize the main approaches to the formation of the merchandising activities complex that are common to all the stores in the countries where the group operates. Firstly, in order to ensure the effective sale of the desired products and the desirable level of profit it is necessary to ensure the constant availability of goods in stock. It is also required to have an in-store display of the products in the most attractive way and manage the income from its sales effectively. Merchandising is a new trend in retail strategy. Nevertheless, it is already possible to determine the main directions of merchandising by the four main directions of merchandising¹¹:

- the range of products which is connected with the demand study. Determination of the potential clients' concentration area for the particular store. Formation of the product profile of the store and its format;
- products appearance (based on the ensuring the constant availability of the determined range of products in stock and its further placement in the trading space of the store);
- animation (activation and stimulation of product sales in the store based on the ad-campaign, conducting presentations, sampling etc.);
- products sales management (as a set of measures used to analyze sales profitability).

In domestic and foreign practices it is traditional that producers, distributors or special agencies appear to be the facilitators of the merchandising system. Being a complex process of organization and management of product sales, merchandising is conducted using principles of planning. Merchandising plan includes the range of basic components represented on the chart 2.

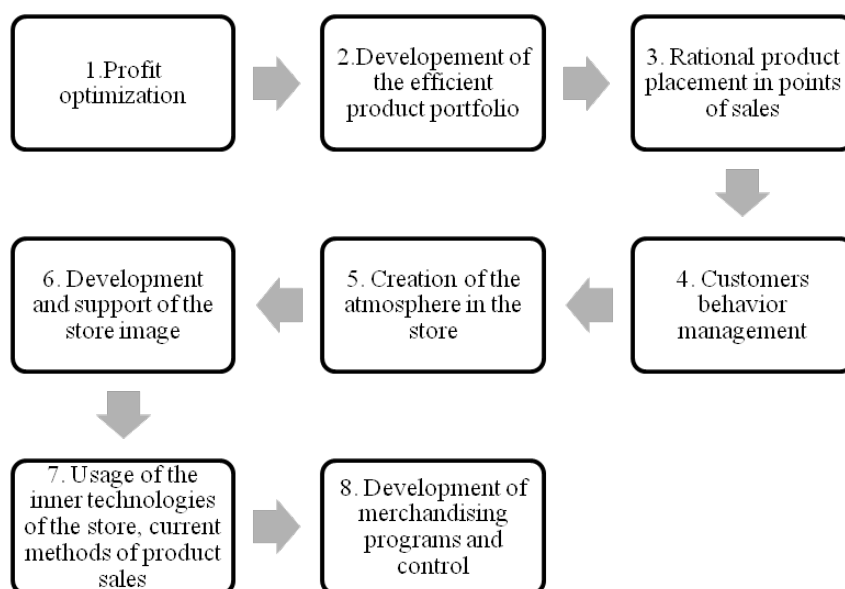


Figure 2. Merchandising plan components

Source: developed by the authors based on¹¹

In Ukraine the products are usually sold through retail trade enterprises. Retail trade is also conducted by the industrial and wholesale enterprises through the network of their private stores and through other points of sale, retail markets, public catering facilities and so on. The amount of sales through retail chains is constantly growing. In particular, in Great Britain «going shopping» today is ranked second after watching TV in the list of ways to spend free time. This tendency is also typical for other countries in Europe and the USA. For example in the USA trade centers are integrating with recreation centers. In England there are a range of companies that organize the transportation of Englishmen to the continent to go shopping for the whole day in the biggest trade center in Europe Gateshead's Metro Centre¹².

Basically it means that the buying process is shifting from product demand satisfaction to the satisfaction of the process of shopping itself. It is clear that currently Ukraine is far from the widespread development of this trend. However now nothing restricts to start transforming the process of shopping into pleasure. It means not only the promoting of brands but the buying process itself. The demand in active brand promotion in the points of sale

¹¹ Черепнин, Т. (2004). Мерчандайзинг и Мерчандайзинг. *Современная торговля. Prodaji.ru*. <<http://www.prodaji.ru/mai>>

¹² Макашов, Д. (2009). Мерчандайзинг. Искусство сбыта товара. <<http://www.marketing.spb.ru>> (2015, August 4).

leads to the creation of the new ideas in marketing communication systems and their implementation with the usage of the new technologies of maximum mobility, speed and quality. The majority of international corporations are successfully using the integrated marketing communications to solve these kinds of problems.

Integrated marketing communications (IMC) at the points of sale is a complex synthetic method of marketing communications, that stimulates retail trade by attracting customer's attention to the particular trademarks or product groups in the points of sale without any active involvement of the sale agents. The peculiarity of the implementation of the integrated marketing communications at the points of sale includes their limitation of usage by the limits of the retail trade enterprises. IMC can be considered as a communicational component of merchandising. Methods and the main instruments of IMC at the point of sale traditionally include POS-materials (point of sales) – tools to design the point of sales (external POS-materials, floor graphic, printed ad materials, promotional stands of various types). The aims of using IMC include: providing branded products with sufficient and effective to use trading space, demonstration of the most attractive and beneficial characteristics of the product, intensification of the sales process, presentation of the new products, providing the integration between the store's technologies and specific customers' behavior. Brands create particular images, stable associations of inner and outer kinds that relate to the personal experience. In such a way the main purpose of branding in managing customer's behavior is the development of durable purchasing advantage of particular product over its competitors.

Customers' behavior includes all the economic, social and psychological aspects that influence the process of preparation to buy something and the purchase itself as well as the usage of the purchased product and passing the purchasing experience to others. The consumer market consists of individuals and their families who buy goods and services to meet their own needs. For example the US consumer market consists of more than 255 m people that buy goods and services on more than \$ 2 trillion (\$ 9000 per person, whether grown-up or child). Every year a few millions of people join this market bringing over \$ 100 bln a year, thus making the market of the USA as one of the most attractive consumer markets in the world¹³. Consumers differ in age, tastes, educational level and level of income. And they buy a huge amount of various goods and services.

According to «Euromonitor International» (USA), there were 5 key trends to form consumers' behavior in 2014: for the first time within post-crisis years consumers' spending began to increase, share of impulsive purchases was growing, debt crisis was continuing to influence students' decisions on not to take long-term loans for real estate and cars, "smartphone mania" on consumers' market and a growing number of "healthy lifestyle" purchases¹⁴. There are a significant number of goods sales activation methods that can be divided into two groups: shop ones (promotion) and non-shop ones, which are aimed at masses.

Unlike non-shop methods of selling goods that are somewhat passive in influencing a buyer, shop activation methods aim a consumer, who needs certain category of goods, directly. By boosting sales they should create a flow of consumers and goods selling directly in stores. Psychological influence on a buyer also plays an important role in imposing goods to a consumer. Despite the fact that all methods of enhancing population's demand are different, certain general requirements are set for them. They should attract buyers' attention and contain information that would help customers to find the right product; provide customers with some benefit in case of purchasing goods; contain a clear proposal for immediate purchase.

Conclusions. Based on research of international experience in merchandising systems development in consumers' behavior management on the example of Inditex Group, it was determined that, in general, development of merchandising systems is based on six areas: total budget, which includes inventory, product categories and the overall product range, a presence or absence of «private label», continuous product supply development, pricing strategy, stockpiling and integrated marketing communications. The quality above areas' creation and the psychology of a buyer influences a merchandising system effectiveness on both local and global levels. In terms of political instability, increasing competition in all areas of activities there is a need for further research and a development of practical recommendations on opportunities to improve efficiency of doing business, including by managing consumers' preferences.

¹³ Котлер, Ф., Боуэн, Дж., Майкенз, Дж. (1998). *Маркетинг. Гостеприимство и туризм*. Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. М.: ЮНИТИ.

¹⁴ Consumer Lifestyles in the US. *Euromonitor euromonitor.com*. <<http://www.euromonitor.com/consumer-lifestyles-in-the-us/report>> (2015, August, 5).

References

1. Cherepnyn, T (2004). MerchEndaizynh y MerchAndaizynh. *Sovremennaia torhovlia. Prodaji.ru*. <www.prodaji.ru/mai>
2. *Consumer Lifestyles in the US*. Euromonitor euromonitor.com. <<http://www.euromonitor.com/consumer-lifestyles-in-the-us/report>> (2015, August, 5).
3. Halun, D.A. (2013). *Vyzualnui merchandaizynh na raz-dva-try-cheture-piat*. «Pyter».
4. Impulsivnyye pokupki. *BMG Ukraine*. <<http://www.bmgukraine.com/impulsivnyie-pokupki.html>> (2015, November, 29).
5. *Inditex Financial Data*. *Inditex web site*. http://www.inditex.com/en/sustainability/suppliers/suppliers_world (2015, September, 15).
6. Kotler, F., Bouen Dzh., Maikenz, Dzh. Marketynh (1998). *Hostepryymstvo y turizm*. Uchebnyk dlia vuzov. M.: YuNYTY.
7. Kotler, P. (1995). *Marketing and Merchandising*. Encyclopedia Britannica.
8. Makashov, D. (2009) *Merchandaizynh. Yskusstvo sbuta tovara*. <www.marketing.spb.ru> (2015, August, 4).
9. Market to the Institutional not the rational. *Point of Purchase Advertising International*. <<http://www.popai.com/industry-news-blog/market-to-the-instinctual-not-the-rational>> (2015, November, 29).
10. Nos missions IFM (Institut Fransais du Merchandising). Institut Fransais du Merchandising. <<http://ifm.asso.fr/site/nos-missions>> (2015, August, 5).

Petrova I., ScD,

University of Economy and Law "KROK", Ukraine

Mosiychuk T.,

University of Economy and Law "KROK", Ukraine

GLOBALIZATION IMPACT ON PROBLEMS OF INNOVATION AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

Abstract. This article examines the impact of globalization on the economy of Ukraine and the level of readiness of innovation area to react on external challenges. The authors examine trends in the structure of Ukraine's economy and its export and import operations. Based on statistical analysis of scientific and technological development, external trade statistics and dynamics of industrial development the authors define the threats to stable growth and competitiveness of Ukraine. The authors conclude that without the transition to innovative development the excessive openness of the domestic market would lead to atrophy of processing industries and would transform Ukraine into a supplier of cheap raw materials and a consumer of finished goods from developed countries.

Keywords: globalization, state economic security, innovative development, threats to economic security.

Introduction. The modern feature of the world economic development is strengthening of globalization processes. Globalization means not only new opportunities for development and prosperity of different countries, but also new, unseen before challenges and threats. Globalization synchronized economic cycles in all countries without exception and extremely strengthened countries' dependence on world markets. Integration of economies brings to the fore the issue of every country's place in the added value creation chain and requires increase of national economies' competitiveness on the basis of innovation. The crisis of 2008-2009 proved that innovative economies are more productive, stable and flexible under economic crisis.¹

Statement of the main research material.

Ensuring the stability of national economies against external influences (external threats) is an essential component of economic security. Heavy and lengthy economic recovery of Ukraine after the crisis of 2008-2009 demonstrated the scale of economic and social losses, which can be caused by poor stability of the Ukrainian economy to external shocks. Lack of integrated theoretical approaches to optimum combination of tasks of accelerating economic growth and ensuring the sustainability of the national economy, which on practice leads to internal and external imbalances that appear and spread rapidly under the influence of external factors [124, p. 54].²

During the second half of the 2000s the gap between Ukraine and EU countries, which created an "innovative enclave", has increased (Table 1). According to the data in table 1 the value of Ukraine's GDP is only 1/5 of the same indicator in industrialized countries.

A new wave of technological change, which strengthens the role of innovation in social and economic development and devalues traditional factors, dramatically increases the uncertainty of Ukrainian development, which specializes on export of raw materials to international markets. Reduction of material and metal content in products, appearance of synthetic materials could cause reduction of demand for key Ukrainian export commodities, reduction of financial resources inflow that are necessary for modernization of national economy's production potential.

The financial and economic crisis of 2008-2009 reinforced the importance of this finding for Ukraine. Investments in technological development became an important anti-crisis measure in the leading countries

¹ *OECD Innovation Strategy 2015* OECD-Innovation-Strategy-2015-CMIN2015-7.pdf. <<http://www.oecd.org/innovation>> (2015, November, 29).

² Тимошук, Т.А. (2013). Пріоритети забезпечення зовнішньої стійкості економіки України. *Стратегічні пріоритети*, № 1 (26), 54

Table 1

Evaluation of the gross national income per capita at purchasing power parity, 2007–2014

GDP per capita at purchasing power parity	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ukraine, USD	7 910	8 340	7 110	7 570	8 090	8 330	8 380	8 560
in % to the weighted average per capita, calculated on Germany, Denmark, Sweden and Finland	20,3	20,4	18,149	18,4	18,73	19,05	18,98	19,18

Compiled according to [Electronic source]. – Retrieved from: <http://data.worldbank.org/indicator/>

(including the US, EU, China, Japan, Brazil et al.). They sent dozens of billions of dollars of additional investments on resource conservation, on development of high tech, on production of alternative and renewable energy as part of national programs.

Currently, developed countries are shifting towards formation of a new technological base of the national economy, which is built with the use of the latest accomplishments in electronics, biotechnology, informatics and nanotechnology in production as well as in health care and other areas of human potential development.

Innovative development is the foundation of national economic competitiveness in the global market. The study «On Export Composition and Growth», which is based on the analysis of international data, shows that the effect from the growth of high-tech products export in the long run exceeds double the effect from growth of non-industrial sector export. At the same time export of raw and semi-finished products usually has a negative impact on the economy, preserving its technological level.³

The lag in the development of the latest generation technologies dramatically reduces the global competitiveness of the Ukrainian economy. The number of advanced technologies in Ukraine has reduced. Thus, in 2012 there were 516 advanced technologies created, in 2013 the number reduced to 486, and in 2014 it amounted to a total of 309. Among them, in 2014 only 30 of them were fundamentally new, which is 9.7% of total. There are virtually no fundamentally new technologies in the production of chemicals and chemical products, metal production and production of vehicles.

The share of costs pursuant to R&D in Ukraine in 2014 amounted to 0.66% of GDP and tends to decrease. At the same the average indicators of innovation process financing in EU countries keeps increasing. (Table2)

Table 2

Gross Domestic Expenditure on R&D as a percentage of GDP

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EU 28	1,78	1,85	1,94	1,93	1,97	2,01	2,01	...
Bulgaria	0,44	0,46	0,51	0,59	0,55	0,62	0,65	...
Estonia	1,07	1,26	1,4	1,58	2,34	2,16	1,74	...
Spain	1,23	1,32	1,35	1,35	1,32	1,27	1,24	...
Latvia	0,56	0,58	0,45	0,6	0,7	0,66	0,6	...
Lithuania	0,8	0,79	0,83	0,78	0,9	0,9	0,95	...
Germany	2,45	2,6	2,73	2,72	2,8	2,88	2,85	...
Poland	0,56	0,6	0,67	0,72	0,75	0,89	0,87	...
Romania	0,52	0,57	0,46	0,45	0,49	0,48	0,39	...
Slovakia	0,45	0,46	0,47	0,62	0,67	0,81	0,83	...
Hungary	0,97	0,99	1,14	1,15	1,2	1,27	1,41	...
Czech Republic	1,31	1,24	1,3	1,34	1,56	1,79	1,91	...
Ukraine	0,85	0,85	0,86	0,83	0,74	0,75	0,70	0,66

Source: Science and Innovation in Ukraine. (2015). Kyiv. State Statistics Committee of Ukraine.

³ Crespo-Cuaresma, J., Worz, J. (2005). On Export Composition and Growth. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Vol. 141, 33–49.

The share of innovative products in total industrial output sold in Ukraine decreased from 3,3% in 2013 to 2.5% in 2014.

“The absence of an effective development strategy in Ukraine, – as stated by V. Geyets et al., – had significant negative consequences in terms of formation of such economic model in Ukraine, which in fact didn't have any long-term prospects – the model of import-oriented, debt-accumulating and non-productive consumption.”⁴

Restoring of economic growth is not that dynamic, and it mainly happens through improving conditions in the traditional export markets of Ukraine. Economic growth in 2011 was primarily based on industrial sectors of the economy, while in 2012 the situation changed and GDP growth was mainly generated by transport and trade industries. The negative contribution was made by agriculture, manufacturing, construction and financial activities. There was an intensification of the crisis in 2013 in most sectors of Ukrainian economy, particularly in industry.

The fall in GDP in 2014, compared with the previous year in constant prices of 2010, excluding the occupied areas of Crimea and militant-occupied areas in the East of the country, was 6.8% in terms of the largest fall in the industrial production.

The direction and dynamics of transformation of industrial structure indicate Ukrainian progressive technological backlog in comparison to developed countries. The share of mechanical engineering is steadily declining despite the fact that the share of raw materials and low-tech products with low added value accounts for over 70%. The structural changes in Ukraine's economy of recent years can be characterized by rapid loss of positions by branches that determine scientific and technical progress. The production of railway locomotives declined by 34.5% in 2013, electrical equipment – by 8.9%, manufacture of computers, electronic and optical products – by 13.6%. The rapid decline in production of knowledge-intensive, high-tech industries is a threat to national economic development.

According to experts estimates approximately 26.5% of processing industry sales were produced with low level technologies, 45.6% – with medium-low technology level, 21.3% – with medium-high technology level and only 6.6% – with a high level of technology.⁵

Raw materials and semi-finished production orientation causes high energy intensity of the national product, according to Vladimir Gordienko.⁶ Besides, the raw materials trend in industry with a low added value reduces the efficiency of use of national resource potential, does not create the basis for a substantial increase in productivity, and therefore for a proper dynamics of income levels growth.⁷

The strengthening of structural imbalances is related to the current conflict in the east, as a result of which Ukrainian machine-building sector is losing foreign market in the amount of 52% of exports (as of 2013), and in the fields of energy and transport engineering – 75% and 60% respectively. In January-March 2015 the index of industrial production decreased by 21.4% compared with the corresponding period last year.

Reasonable openness of the economy contributes to its effectiveness, competitiveness, mobility of financial capital.⁸

At the same time, the authors believe that excessive openness of Ukrainian economy (based on 2014 foreign trade turnover of goods and services amounted to 102.4% of GDP, including export – 49.2%, imports – 53.2%) under conditions of its low level of competitiveness presents a threat to economic security. Ukraine's accession to the World Trade Organization (2008) and the signing and implementation of the Association Agreement and Deep and Comprehensive Free Trade Area between Ukraine and the EU (2014) impose obligations on Ukraine to increase the openness of its national economy. Thus, Ukraine has the lowest tariff barriers compared to neighboring countries-members of WTO. Since the beginning of FTA with the EU the average rate of import duty in Ukraine ought to be reduced from 4.95% to 2.42%. However, implementation of these commitments should be based on the compliance of reasonable priorities of economic development.

The analysis of the balance of payments for 2009-2014 indicates the strengthening of current accounts imbalances. The main channel of foreign currency was the financial account of balance of payments, which

⁴ *Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015.* (2010). Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця. К.: НБЦ НБУВ, 70.

⁵ Ромусік, Я.В. (2011). Технологічна структура промисловості України в контексті збалансованості структурних пропорцій економіки. <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/eprom/2011_56/st_56_11.pdf>

⁶ Гордієнко, В.О. (2012). *Проблеми структурної перебудови економіки України.* Дніпропетровськ: Дніпропетр. фін. акад., 58.

⁷ Жаліло, Я.А. (2009). *Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави.* К.: НІСД, 148.

⁸ Мярковський, А.І. (2014). Перспективи вдосконалення фінансового регулювання в Україні: глобальні виклики. *Фінанси України*, № 5, 17.

in 2013 turned out positive at USD 17.1 billion against USD 1.7 billion in the same period in 2010. The surplus occurred primarily due to attraction of medium- and long-term loans in the real economy and banking sectors.

One of the most significant risks of destabilization of national economy is a negative balance of foreign trade, the maximum value of which amounted USD 13.3 billion in 2008⁹.

We believe that the main reason for this situation in foreign trade the inability to offset the deficit in goods trade by a surplus in services. The negative balance of foreign trade amounted to USD 13.7 billion in 2013. (in 2008 – USD 18.6 billion in 2012 – USD 15.8 billion). At the same time, the import has rapidly increased due to an increase in domestic demand influenced by economic growth, and reduction of import restrictions. The volume of import exceeded USD 84 billion in 2013. That poses a threat to the economic security of the country. The import ratio (the ratio of import to GDP) in Ukraine ranged from 50 to 60% in 2008-2012, and in 2013 it reduced to 59.1%.

Table 3

The evolution of the external sector in Ukraine 2009–2014 (USD millions)

Indicators	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Current account	-12763	-1732	-3018	-10245	-14315	-16355	-5273
Capital account and financial account	12232	1389	1664	9259	12940	17135	-8034
Export	78708,6	49294,0	63164,6	82186,4	82429,5	76450,2	68485
In % to previous year	134,9	62,6	128,1	130,1	100,3	92,7	89,6
Import	92003,3	50606,6	66189,9	88843,4	91453,7	84584,7	73768
In % to previous year	140,3	55,0	130,8	134,2	102,9	92,5	87,2
Balance	-13294,7	-1312,6	-3025,3	-6657,0	-9024,2	-8134,5	-5283
Exports of goods	66967,3	39695,7	51405,2	68394,2	68830,4	63320,7	55259
Imports of goods	85535,3	45433,1	60742,2	82608,2	84717,6	76986,8	61324
Balance of trade	-18568,0	-5737,4	-9337,0	-14214,0	-15887,2	-13666,1	-6065
Volume of import leading good (group of goods)	9571,5	3947,8	4563,8	7112,3	7226,9	6909,6	
Volume of export leading goods (group of goods)	22954,6	10252,5	14626,6	18478,2	15340,4	14319,3	
Average prices index, %:							
Export	123,0	73,2	126,0	125,6	98,1	101,0	94,8
import	122,8	99,2	118,1	120,6	110,2	101,3	98,3

Compiled and calculated with regard to: Ukraine's foreign trade in goods and services in 2013: Statistical Yearbook 2014. State Statistics Committee of Ukraine, 12-13. Balance of payments and external debt of Ukraine for 2013: Statistical Yearbook. (2014), p. 10-12.

Analysis of Ukraine's foreign trade statistics revealed a serious threat of domestic exports "innovation" reduction and a threat of a growing country's import-dependency from high-tech and knowledge-intensive goods. Thus, the share of commodities and primary products in total exports accounts to over 70%. Traditionally, the largest shares in exports of goods are taken by metallurgy (22.6%) and products of plant origin – 14.0%.

⁹ Тенденції формування зовнішніх платіжних дисбалансів: глобальні чинники та ризики для України (2013). Національний інститут стратегічних досліджень. <<http://www.niss.gov.ua>>.

The economic consequences of the military conflict in the east became apparent in 2014. The trade war with Russia has led to a drop of 31.3% in Ukrainian exports to CIS countries and 33.7% to Russia itself. Changes in the geopolitical situation, namely the restrictions of trade with the CIS led to the acceleration of the trend towards decrease of high-tech products. Compared to 2013, the manufacturing of engineering products decreased by 20.6% in 2014 and the production of chemicals and chemical products decreased by 14.2% in 2014 compared to 2013.

However, Ukrainian producers were able to export to the EU without paying customs duties after the autonomous preferences to the EU came into force on April, 23rd. Overall, Ukrainian exports to the EU increased in 2014, but the increase proved minimal – only 2.6%. The challenge for most sectors of Ukrainian economy is the incompliance of Ukrainian products to the technical specifications of EU. An estimated cost for merely changes to technical regulations is Euro 40 billion.¹⁰

The increase in domestic export of high-tech products, which has a competitive advantage in the global market (turbines, aircrafts), is prevented by protectionist measures of developed countries and political pressure aimed at preventing the release of these products to the markets of developing countries. As a result, it should be emphasized that Ukrainian economy's dependency on world commodity market has increased. At the same time the foreign trade of high technology and high-tech goods is the most important trade area for the developed countries.

The fact that domestic producers are shifted out not only from the foreign market, but also from the internal market is another alarming trend. There has been a steady increase in the scale of foreign companies expansion in the Ukrainian market for a long time (Table 4).

Table 4

The share of foreign producers in the domestic market of Ukraine 2005–2014 p., %

Product groups	2005	2010	2011	2012	2013	2014
All Products	29,5	35,7	38,1	41,1	42,8	51,5
Groceries	9,1	11,8	12,8	13,7	14,5	14,4
milk and milk products	5,5	5,5	5,8	7,4	9,8	6,4
vegetables	9,5	9,4	13,4	22,3	17,0	15,5
fruits, berries, grapes, nuts, melons	33,4	39,2	42,5	51,2	47,5	52,9
Non-food products	42,4	50,0	52,8	58,1	61,0	60,5
textile goods and haberdashery	54,9	58,9	57,3	65,8	73,3	70,0
clothing and linen fabrics	76,5	89,3	89,2	92,3	93,2	94,1
footwear	90,7	95,8	96,4	97,2	97,7	97
Computers and other computing	77,5	93,9	97,0	98,8	99,1	99,4
auto and cars	76,9	81,4	85,4	87,4	89,3	89,5
pharmaceutical products	43,5	47,9	49,2	49,2	49,2	49,1

Source: *The share of sales of consumer goods produced in Ukraine through a sales network of enterprises / The State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

Ukrainian domestic market is largely formed by imports. Particularly harmful could be the reduction of the share of high-tech consumer goods. In 2005 23.1% of cars and automotive products that were sold in Ukraine were also produced domestically, while in 2014 this share dropped to 10.5%. At the end of 2014 the share of foreign footwear manufacturers was 97.0%, the share of foreign computers and computer engineering products was 99.4%. These data indicates a significant deterioration in competitiveness capacity of national producers on the domestic market, which carries potential risks of destabilization of the economy.

¹⁰ Щодо економічних ринків, пов'язаних з існуванням неторгових бар'єрів у відносинах між Україною та Європейським Союзом". Аналітична записка. (2015) *Національний інститут стратегічних досліджень*. <<http://www.niss.gov.ua/articles/1733>> (2015, November, 29).

Given the increasing danger for economic growth it becomes urgent to develop and implement preventive measures aimed at protecting the domestic market and structural modernization of Ukrainian economy.

Conclusions. The analysis of trends in endogenous and exogenous environment of Ukraine's economic development allowed us to determine the main threats for the country's stable growth and competitiveness in the context of globalization:

- an increasing lag between Ukraine and leading countries, which unite into an “innovative enclave”;
- exhaustion of extensive growth factors, also due to the new wave of technological change, which strengthens the innovation's role in social and economic development and devalues traditional growth factors;
- negative structural changes that occurred in Ukrainian economy in recent years, could be characterized by ceasing of branches that determine scientific and technical progress;
- crowding out of domestic producers from both foreign and internal markets.

To conclude, the insufficient development of innovation and technology fields leads to a rapid decrease in Ukraine's competitiveness on global market. The resource oriented export and excessive presence of consumer goods from developed countries on domestic market worsen the structure and efficiency of commodity exchange, lead to atrophy of processing industries and transform Ukraine into a supplier of cheap raw materials and consumer goods from developed countries.

Under such circumstances an activation of the state innovation policy is required, and it should be aimed at modernization of economy and domestic market protection.

References

1. OECD Innovation Strategy (2015). *OECD*. <<http://www.oecd.org/innovation>> (2015, November, 29).
2. Tymoshchuk T.A. (2013) *Prioritety zabezpechennya zovnishnioy stiykosti ekonomiky Ukrainy. Strategichni priority*, № 1 (26), 54.
3. Crespo-Cuaresma, J., Worz, J. (2005). On Export Composition and Growth. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Vol. 141, 33–49.
4. *Noviy kurs: reformi v Ukraine 2010–2015*. (2010). Natsionalna dopovid. Za red. V.M. Geysya Kyiv. NVTS NBUV, 70.
5. Romusik, Y.V. (2011). Technologichna structura promislovosti Ukrayiny v contexty zbalansovanosti structurnih proportsiy ekonomiky. <http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/eprom/2011_56/st_56_11.pdf>
6. Gordienko, V.O. (2012). *Problemy structurnoy perebudovy ekonomiky*. Dnipropetrovsk, 58.
7. Zhalilo, J.A. (2009). *Teoriya ta practika formuvannya effektivnoy ekonomichnoy strategii derzavy*. Kyiv. NISD, 148.
8. Myarkovsky, A.I. (2014). Perspektivy vdoskonalennya finansovogo vreguluvannya v Ukraine: Globalny vyklyki. *Finansy Ukrainy*, № 5, 17.
9. Tendentsii formuvannya zovnishnyh platiznih disbalansyv: globalny chinniky ta riziky dlya Ukrainy. (2013). *Natsionalniy institute strategichnuh doslidgen*. <<http://www.niss.gov.ua>>. (2015, November, 29).
10. Shodo ekonomichnih rynkiv, poviyazanih iz isnuvannyam netorgovih barieriv u vidnosinah miz Ukrainou ta Evropeyskin Souzom. Analitichna zapiska (2015). *Natsionalniy institute strategichnuh doslidgen*. <<http://www.niss.gov.ua/articles/1733>> (2015, November, 29).

Ustymenko M., PhD,
Taras Shevchenko national university of Kyiv, Ukraine

PREREQUISITES OF INTERNATIONAL CLUSTER FORMATION IN THE SECTOR OF TELECOMMUNICATIONS, INFORMATION AND COMPUTER SERVICES OF UKRAINE

Abstract. Existing studies into the international cluster formation and prerequisites of international innovation clusters formation are explored in the paper, the concept of cluster nucleus is described and approaches to the definition of cluster nucleus are analyzed. Criteria for cluster nucleus assessment as a triggering point for clusterisation and its potential for clusterisation are discussed in the paper.

The peculiarities of Ukrainian telecommunications, computer and information services industry development are explored in the paper and the results suggest that there are emergent processes of ICT services clustering in Kyiv, Lviv and Kharkiv regions. These processes takes place in the form of geographical concentration of business entities exporting ICT services together with establishing formal and informal interfirm agreements among them to provide cluster growth and development.

Keywords: cluster, international cluster, prerequisites of cluster formation, telecommunications, computer and information services industry.

Introduction. International innovation cluster formation is the issue of crucial importance nowadays, because they make structures of business entities stable, competitive and global shocks resistant.

Cluster structures are considered to be the most effective way for stimulating innovations and ensuring their implementation, because they act as complex business structures, which involve different business entities, scientific organizations, government organizations that can gain synergy from business interactions.

Analysis of the previous researches and publications. Features of formation and functioning of clusters described in the studies of such authors as A. Ruhman, D. Jacobs, M. Porter, L. Yang and others, as well as in the studies of Ukrainian authors such as I. Bakushevych, Z. Varnaliy, M. Voinarenko, D. Lukyanenko, V. Novytskii, V. Savchenko.

Porter offers a model that takes into account the following elements¹: inputs, demand conditions, related and supporting industries, firm strategy and competition. S.Kamath notes that M.Porter's model may be incomplete interpretation of the cluster success; to overcome the limitations of the model he offers its own assessment of the cluster formation prospects entitled GEMS (Global Economic Management System - GEMS). This model along with elements of M. Porter's diamond offers such elements as²: business climate, the anchor effect, industrial networks, the concentration of firms, innovation potential, historical factors. J.Nimen notes that the cluster success of the operation of the effect following elements³: general economic conditions, established for this industry; the potential for the development of new productive capacity; availability of qualified experienced entrepreneurs; availability of investors willing to invest in new businesses.

S.Sokolenko identified such prerequisites for the clusters formation as⁴: the existence of competitive enterprises or those with potential opportunities for development; geographical proximity of enterprises, the existence of "critical mass" of companies or potential for its creation; and the links between potential participants of the clusters and the availability of competitive advantages in general.

¹ Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press, 152.

² Kamath, S. (2012). Explaining Geographic Cluster Success-The GEMS Model, *American Journal of Economics & Sociology*. Jan. 2012, Vol. 71 Issue 1, 184-214.

³ Nieminen, J. (2012). The emergence of innovation-based wireless clusters: quality and timing matter, *International Journal of Innovation Management*. Dec. 2011, Vol. 15 Issue 6, 1271-1295.

⁴ Соколенко, С.І. (2004). *Кластери в глобальній економіці*, К., 250-320.

The above shows that there are several approaches to determining the prerequisites of clusters to assess the potential clustering of different aspects and levels, but not defined are specific conditions that contribute to the development of the international cluster that puts the need to systematize theoretical approaches to determining the prerequisites of clusters from the perspective of their international relations.

Thus, there are sufficient number of national and international studies dealing with clusters itself, their synergy effects and the role for strengthening national competitiveness, but there is still no research in international cluster effects for transition economies and the ways for effective integration of the Ukrainian entities into the international cluster systems. For that reason, the purpose of the research is to systemize existing studies into the international cluster formation and exploring the peculiarities of the Ukrainian ICT sector clusterisation.

Results and Findings

Prerequisites for industries or regions international clusterisation can be divided into general economic conditions and specific microeconomic conditions that reflect the peculiarities of economic entities functioning and development within sectors and regions. Estimation of cluster development prospects is based on assessment of international business environment factors affecting the development and functioning of the sector in which cluster operates. Among the factors influencing the cluster formation are structural shifts in global economic processes and changes in domestic economic relationships that can lead to changes in specialization. Thus, an important aspect of the cluster development is the international business environment factors changes, in comparison with previous periods, providing the possibility of changes in global economic relations that emerged.

Considering the prerequisites for the cluster formation at the macroeconomic level the next issues should be investigated. The cluster formation and development is a complex process that involve a wide range of participants, but usually there is a group of economic actors, which tend to be an engine of this development and are often identified as “key enterprises”⁵, “development centers”⁶, “nucleus”^{7,8}. Cluster nucleus play a decisive role in the cluster functioning and development.

Describing the “cluster nucleus” concept in general terms, one can agree with A. Trofimov that “cluster nucleus” – is the objects that the cluster grouped around⁸. The nucleus of the cluster according to the “pearls model”⁹ is a key firms that are highly specialized, geographically closed to each other, there is interaction between them, they have established contacts in foreign markets. The cluster nucleus can be assessed for clusterization potential (Table 1).

Mature cluster includes qualitative and balanced composition of commercial, public and educational sectors, the presence of related and supporting industries¹⁰.

Defining prerequisites for the potential cluster development requires estimation of such components as geographical proximity, the presence of a “critical mass of participants”, composition of the potential participants.

S. Sokolenko outlines geographic concentration of potential cluster members as the prerequisites for cluster development. When key cluster participants are in high proximity to each other, it opens the opportunities to activate interaction and increase the number of contacts and relationships among them¹¹, which generally can be described as spatial proximity. Therefore, it is important to determine the prospects of the formation of the participants in the early stages of the cluster formation that will create “an anchor effect”¹², open opportunities for the development of relations between business entities in the region and make the cluster formation and development more sustainable.

⁵ Соколенко, С.І. (2004). *Кластери в глобальній економіці*, Київ, 250-320

⁶ Куйбіда, В.С., Ткачук, А.Ф., Толкованов, В.В. (2009). *Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів*, К., «Крамар», 142.

⁷ Войнарченко, М.П. (2008). Формирование инвестиционной политики на основе инновационных региональных кластеров. *Бизнес-партнер. Вип. № 2 (101), 9-10.*

⁸ Трофимова, О.М. (2011). Теоретические аспекты формирования инновационных кластеров в старопромышленных регионах. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия экономика и менеджмент. Выпуск № 8 (225).*

⁹ Войнарченко, М.П. (2008). Формирование инвестиционной политики на основе инновационных региональных кластеров. *Бизнес-партнер. Вип. № 2 (101), 9-10.*

¹⁰ Kasabov, E. (2012). Towards a Theory of Peripheral, Early-stage Clusters, *Regional Studies. Jun. 2011, Vol. 45 Issue 6, 827-842.*

¹¹ Соколенко, С.І. (2004). *Кластери в глобальній економіці*, Київ, 250-320.

¹² Kamath, S. (2012). Explaining Geographic Cluster Success-The GEMS Model, *American Journal of Economics & Sociology, Jan. 2012, Vol. 71, Issue 1, 184-214.*

Table 1

Evaluation criteria of clusterization potential in terms of international business environment

Group	Criteria	Sufficiency level
Business entities' agglomeration	<ul style="list-style-type: none"> • spatial proximity of enterprises; • concentration of enterprises; • specialization, complementarity of participants 	the existence of "critical mass" or possibility for its creation; the ability to create "anchor effect" for the formation and attraction of new businesses
Recourses	<ul style="list-style-type: none"> • Natural • Employment • Capital • Technology and know-how • Infrastructure • Intangible non-profit resources 	lack of natural resources can be compensated by international activity development; capital resources can be compensated in case of high yield planned activities; lack of material capital resources and infrastructure also can be compensated in the same case, but it needs time.
Networking	<ul style="list-style-type: none"> • Internal networking development in the region • External networking development in the region • International economic relations development. 	communications between parties potentially can be established, if there is institutional possibilities of establishing cooperation between the parties in the business sector, public authorities and research organizations and there is no obstacles for establishing such relationships

One of the most important prerequisites for cluster formation, as already mentioned, is the existence of "critical mass" of companies or potential for its creation. There is an interconnection between the industry stage and the geographical concentration, as the M. Menzel outlines¹. For industries that are at maturity stage, an indicator of potential for cluster development is an existence of such a "critical mass", which designates a favorable base for entrepreneurship development in the region. If the industry is at its maturity, and the concentration of businesses and individual initiatives are low, this designates low region or industry potential for clusterization. For industries at the beginning of the life cycle distinct spatial concentration is observed, except for some small agglomerations. Enterprises begin agglomerate as the industry starts growing.

Telecommunications, computer and information services industry in Ukraine is on the emergent stage of life cycle, especially computer and information services sectors. Considering the overall ICT market trends the next issues should be outlined. Ukrainian ICT services export gradually increased in 2010-2014 as opposed to other types of services that were gradually declining. In 2014, exports of ICT services amounted to \$1675.5 million, ranking second (after transportation services \$6101.9 million) in exports of services of Ukraine, the share of ICT services in total services exports increased to 15% in 2014 from 10% in 2013².

An important feature of the IT sector is a trend towards spatial concentration of exporters. The main production regions of these services are Kyiv, Lviv and Kharkiv (Table 2).

Table 2

Regional structure of Ukraine's ICT services export, 2013

Region	Export of ICT services	Export of Information services	Export of Computer services	Export of telecommunication services	Share of ICT services export in Total export	Share of region in Total export of ICT services
Total	1442312	206934,8	942050	293310,4	10%	100%
Kyiv	1037544	152683,5	597028,1	287832,6	26%	72%
Lvivska oblast	101080,5	14350,1	86703,4	27	26%	7%
Kharkivska oblast	96350,2	7858,7	88474,5	-	28%	7%
Dnipropetrovska oblast	74818,3	12836,2	61975,4	6,7	14%	5%
Vinnytska oblast	33618,4	215,5	33403	-	57%	2%
Odeska oblast	16364,3	3252,4	11791,4	1320,5	1%	1%
Zaporizka oblast	14841,1	2219,8	12621,3	-	6%	1%

Source: author's calculations based on³.

¹ Menzel, M.-P. and Fornahl, D., (2007, October 30), Cluster Life Cycles - Dimensions and Rationales of Cluster Development. *Jena Economic Research Paper No. 2007-076*.

² Структура експорту-імпорту за видами послуг у 2014 році (2014), *Державна служба статистики України*. <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>

³ Осауленко, О.Г. (2014). Статистичний збірник «Регіони України», 2014. *Державна служба статистики України*. К., Ч.2, 633-680.

Table 2 shows that the share of Kyiv in total exports is 72% (in total Kyiv exports 26%), Lviv region - 7% (the share of ICT exports in the region 26%) and Kharkiv - 7% (the share of ICT exports in the region - 28%). Kyiv, Lviv and Kharkiv oblasts are highly focused on producing ICT services constituting, on average, almost a third of all services rendered.

There is an emergent trend of clustering business entities from information, computer, and telecommunication services sector in these regions, developing enterprise associations and organizations and their relationships with research and municipal authorities on cluster basis. So in Lviv was founded a community that brings together leading companies from IT services in Lviv (30 companies), as well as universities and city authorities called “Lviv IT Cluster”. The declared goals of this association are¹³: promoting the city as a center of IT at the international and national level, participating of cluster companies in international exhibitions and conferences, institutional development of cluster by attracting additional funding, including funding from EU programs, organization of trade missions to various countries to establish partnerships and seek new clients.

The establishment of the IT cluster in Kharkiv “Kharkiv-IT” was declared at the beginning of 2014. “Kharkiv-IT” brings together leading IT companies in the region, representatives of the Department of Education and Science of Kharkiv Regional Administration and the Kharkiv Department of Innovation Development, Industry and RSA transport infrastructure. The plan for implementing cluster development strategy of “Kharkiv-IT” includes next areas¹⁴: development of the cluster innovative activity, cluster brand promotion, facilitation the information exchange among cluster participants, enhancement of staff professional growth and building an infrastructure necessary to cluster functioning. In general, newly established cluster activities aimed at establishing a system of interaction and relationships among cluster members and cluster promotion to attract new members.

An important aspect of the prerequisites for cluster formation is the potential demand for the final product. Changing conditions demand for final products of some enterprises will determine the demand for suppliers of these companies and changing demand for products throughout the value chain. In this case, you need to share domestic demand and demand in foreign markets.

Considering the structure of the Ukrainian ICT services market, we should outline that the internal market (excluding intermediate consumption of ICT services within the framework of the ICT sector - 25%) are estimated to be only 26% from the total sales in ICT services, 42% of services are exported (Figure 1).

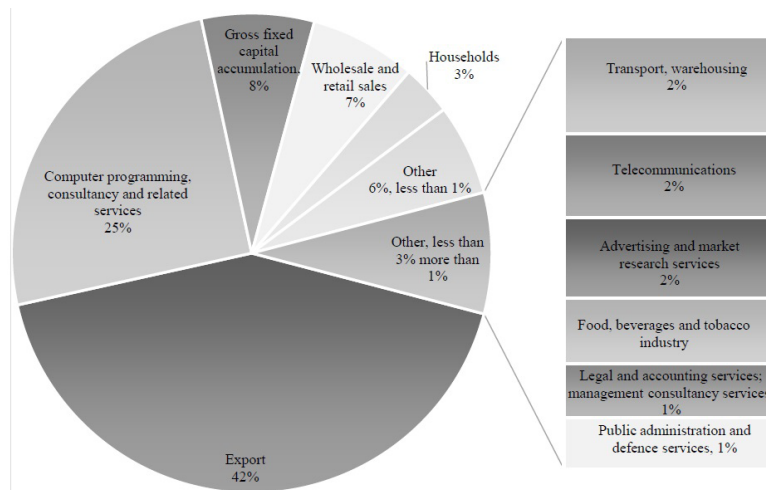


Figure 1. Structure of computer programming, consulting and information services consuming by the different industries of Ukraine, 2013

Source: compiled by the author based on¹⁵

The consumer market is not a considerable share of ICT services presenting only 3% of the services provided; the main customers of the ICT industry are business entities operating in industrial market, hence there is high dependence of ICT services on the industrial market trends.

¹³ “Напрямки проектної діяльності Львівського ІТ Кластеру”. Available at: <<http://itcluster.lviv.ua/>>

¹⁴ “Международный форум Kharkiv-IT”. Available at: <<http://kharkiv-it.com.ua/ru/>>

¹⁵ Нікітіна І. М. (2015), “Таблиця «витрати–випуск» України за 2013 рік в основних цінах”. Державна служба статистики України, 2015, 57 с.

The main countries of export of services in telecommunications, computer and information services are the United States, Russian Federation, Switzerland, United Kingdom, Malta, Germany, Sweden, Canada, Republic of Korea, Denmark and the Netherlands. Thus the majority of these countries Ukraine as imports of services sector. The growth of intra-trade ICT services took place with the Russian Federation (including in 2014-2015 years), Switzerland, Sweden and the Netherlands.

ICT services industry export orientation serve as a growth factor for Ukrainian ICT industry due to small capacity of internal market, but constitutes high dependence on external markets conditions.

Conclusions

There is a trend towards spatial concentration of exporters in the telecommunications, computer and IT-sector services of Ukraine, the main centers of which are Kyiv, Lviv and Kharkiv. There are emergent processes of clustering in these regions, which takes place in the form of geographical concentration of business entities exporting ICT services together with establishing formal and informal interfirm agreements among them to provide cluster growth and development. Cluster initiatives focus on building internal relationship between the participants mostly for promotion on the national scene, and still less focused on the development and expansion of international cluster relations.

Growth of ICT services shows a positive trend, but its development is at the embryonic stage and largely focused on exports, with sufficiently narrow domestic market of ICT services in Ukraine. Thus, the ways of the increasing international competitiveness and development of the international relations of the emerging clusters in the international environment should be further *examined*.

References

1. Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 152.
2. Kamath, S. (2012). Explaining Geographic Cluster Success-The GEMS Model. *American Journal of Economics & Sociology*. Jan. 2012, Vol. 71, Issue 1, 184-214.
3. Nieminen, J. (2012). The emergence of innovation-based wireless clusters: quality and timing matter. *International Journal of Innovation Management*. Dec. 2011, Vol. 15, Issue 6, 1271-1295.
4. Sokolenko, S.I. (2004). *Klastery v hlobalnii ekonomitsi*. Kyiv, 250-320.
5. Kuibida, V.S., Tkachuk, A.F., Tolkovanov, V.V. (2009). *Transkordonne spivrobotnytstvo ta rozvytok transkordonnykh klasteriv*. K., «Kramar», 142.
6. Voinarenko, M.P. (2008). Formyrovanye ynvestytsyonnoi polytyky na osnove ynnovatsyonnykh rehyonalnykh klasterov. *Byznes-partner; Vyp. # 2 (101)*, 9-10.
7. Trofymova, O.M. (2011). Teoretycheskye aspekty formyrovanyia ynnovatsyonnykh klasterov v staropromyshlennykh rehyonakh. *Vestnyk Yuzhno-Uralskoho hosudarstvennoho unyversyteta. Seryia ekonomyka y menedzhment, Vypusk # 8 (225)*.
8. Kasabov, E. (2012). Towards a Theory of Peripheral, Early-stage Clusters, *Regional Studies*. Jun. 2011, Vol. 45, Issue 6, 827-842.
9. Kamath, S. (2012). Explaining Geographic Cluster Success-The GEMS Model, *American Journal of Economics & Sociology*. Jan. 2012, Vol. 71, Issue 1, 184-214.
10. Menzel, M.-P. and Fornahl, D., (2007, October 30), Cluster Life Cycles - Dimensions and Rationales of Cluster Development. *Jena Economic Research Paper No. 2007-076*.
11. Struktura eksportu-importu za vydamy posluh u 2014 rotsi (2014). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>
12. Osaulenko, O.H. (2014). Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukrainy», 2014. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. K., Ch.2, 633-680*.
13. Napriamky proektnoi diialnosti Lvivskoho IT-Klasteru. <<http://itcluster.lviv.ua/>>
14. Mezhdunarodnyi forum Kharkiv-IT. <<http://kharkiv-it.com.ua/ru/>>

Зикова О.,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

ЕКСПАНСІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЛІКВІДНОСТІ: ЗМІНА ТРЕНДІВ ДЛЯ РЕГІОНУ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ

Abstract. The author analyzes main features of three waves of capital flows in Latin America in order to identify the factors of the region's economy stability to the volatility of these flows. In addition, the author provides analysis of the effective strategies of accumulation of international reserves and improving debt management that LAC countries have adopted to counter the volatility of capital flows and international financial shocks. As a result thereof, within the last decade, Latin American countries in terms of high volatility of capital flows shifted towards a safer form of international financial integration. Thus, the factors that used to be shock amplifiers (weak currencies, poor financial processes and weak banking systems) have been turned into shock absorbers (reliable and flexible currencies, improved fiscal processes, stronger and better regulated banking system).

Keywords: capital flows volatility, debt, international reserves, exchange rate, liquidity, globalization.

Постановка проблеми. Регіон Латинської Америки та Карибського басейну (ЛАК) продемонстрував високий ступінь стійкості під час останньої глобальної кризи, що є відображенням тривалого періоду укріплення макрофінансової імунної системи багатьох країн ЛАК. Найбільші досягнення стосуються якості та надійності грошово-кредитної політики, а також практики фіскального та боргового управління, які індукували контрциклічні реакції на зовнішній шок та відіграли амортизуючу роль.

Однак, у світі пришвидшеної фінансової експансії і великих переміщень міжнародного капіталу країни ЛАК стикаються з подвійною проблемою. З одного боку, їм потрібні ефективні механізми для захисту від дестабілізуючих фінансових потрясінь, викликаних припливом і відтоком колосальних обсягів капіталу. З іншого боку, країнам регіону необхідно забезпечити, щоб фінансова система (або, принаймні, найбільша її частина) виконувала свою основну функцію, а саме: обслуговувала реальну економіку, фінансуючи виробничі інвестиції і підтримуючи розвиток компаній та економіки в цілому. Для виконання цих функцій національні фінансові системи повинні бути організованими і управлятися таким чином, щоб вони стабільно забезпечували довгострокове фінансування в достатніх обсягах і направляли кредитні потоки на цілі продуктивного використання. З цією метою грошово-кредитні органи країн ЛАК спрямовували свої зусилля на зниження залежності від короткострокових потоків іноземного капіталу і більше спиралися на внутрішні джерела фінансування.

Метою дослідження є визначення факторів фінансової стабільності та зміцнення реальної економіки країн ЛАК в умовах волатильності потоків капіталу.

Виклад основного матеріалу. Динаміка міжнародних потоків капіталу показує, що вони неодноразово впливали на рівень економічної стабільності: ці потоки викликали надмірне розширення внутрішнього кредиту і генерували спекулятивні бульбашки на ринках нерухомості, фондових ринках та інших фінансових ринках. Окрім того, вони обумовлювали підвищення курсів національних валют, доларизацію економіки, знижували конкурентоспроможність вітчизняних виробників на міжнародних ринках, стимулювали попит на імпортовані товари і послуги і спричиняли збільшення дефіциту по рахунку поточних операцій. Таким чином, важливим є не просто доступ до зовнішнього фінансування, але і ступінь контролю над тим, як використовується таке фінансування – контроль кількості, структури та напрямів використання іноземного капіталу.

Проводячи емпіричні дослідження, економістам *не вдалося виявити позитивну кореляцію між відкритим режимом руху міжнародних потоків капіталу і економічним розвитком*¹. Потоки капіталу

¹ Bhagwati, J. (1998). The capital myth: The difference between trade in widgets and dollars. *Foreign Affairs*.

не тільки є джерелами нестабільності, але і, як показує практика, є або неефективними, або навіть шкідливими для довготривалого зростання².

З кінця 90-х років уряди країн ЛАК стали обережніше ставитися до припливу капіталу у великих розмірах, який нерідко обумовлений подіями на міжнародних ринках і грошово-кредитною політикою в розвинених країнах. Органам грошово-кредитного регулювання необхідно приділяти більше уваги не тільки грошово-кредитній стабільності, але й фінансовій стабільності та зміцненню реальної економіки. Врешті-решт, саме реальна економіка визначає фінансову спроможність і здатність позичальників погашати свої борги.

З середини 70-х років минулого століття приплив іноземного капіталу в країни ЛАК різко зріс, однак ці потоки були надзвичайно нестійкі. Великі й нестабільні переміщення капіталів залишаються проблемою для країн ЛАК – у 2010-2011 роках потоки капіталу навіть перевищували рівні 2007 року. З урахуванням порядку величини загальносвітового обсягу фінансових активів, які, за оцінками, становлять близько 225 трлн. дол., більш ніж втричі перевищуючи загальносвітової валовий продукт³, навіть невеликий перерозподіл портфелів активів на користь країн, що розвиваються, призведе до збільшення цих потоків, яке може дестабілізувати їх економіку⁴.

Ще одне велике зрушення протягом останніх кількох десятиліть пов'язане зі структурою та використанням потоків капіталів. У період до 1970-х років іноземне фінансування було досить незначним, і основну його частину становили ПІІ або кредити з офіційних джерел. Двостороннє фінансування здійснювалося, головним чином, у формі торгових кредитів, що надавалися безпосередньо державними установами розвинених країн – такі кредити були безпосередньо пов'язані з імпортом засобів виробництва. Багатосторонні кредити Світового банку та регіональних банків розвитку також спрямовувалися на фінансування конкретних інвестиційних проектів у реальному секторі економіки. Кредити МВФ мали інший характер, оскільки вони були покликані покривати дефіцити платіжного балансу, що виникають в результаті макроекономічної незбалансованості. Значна частка фінансування прямувала в державний сектор або до приватних суб'єктів у вигляді кредитів, наданих під державні гарантії.

З середини 70-х років ХХ століття приватні кредитори стали все більше витісняти офіційних кредиторів в якості головних джерел зовнішнього фінансування для країн ЛАК. Міжнародні банки рециркулювали нафтодолари, надаючи країнам Латинської Америки синдиговані кредити по змінним процентним ставкам. У 1982 році вибухнула латиноамериканська боргова криза, і банківське кредитування в регіоні “раптово зупинилося” – довелося знову частково заповнювати дефіцит за рахунок офіційного фінансування. Воно використовувалося для обслуговування боргу приватними кредиторами (за схемою, що отримала назву “дверей, що обертаються”), для того щоб запобігти повномасштабному борговому дефолту. Однак таке збільшення обсягів офіційного кредитування тривало недовго. Міжнародні банки, провівши рекапіталізацію і накопичивши резерви і, тим самим, достатньою мірою зміцнивши свої позиції з метою розчищення своїх кредитів, зобов'язання за якими оберталися на вторинних ринках з величезним дисконтом, розпочали реструктуризацію боргів на основі “плану Брейді”. Згідно з цим планом, який реалізовувався в ряді країн регіону, які накопичили велику заборгованість наприкінці 80-х та на початку 90-х років минулого століття, банківські кредити трансформувалися у довгострокові цінні папери, які потім частково були продані первинними банками-кредиторами широкому колу фінансових інвесторів. Це стало елементом більш загальної тенденції до “сек'юритизації”, яка супроводжувалася зміною структури кредиторів, де важливим джерелом фінансування для країн ЛАК стали інші приватні (небанківські) джерела. Сучасні джерела фінансування інвестицій країн ЛАК структуровані наступним чином: внутрішнє фінансування складає 59%, банківське фінансування – 21%, торгівельні кредити – 10%, фінансування за рахунок продажів власного та акціонерного капіталу – 4%, інші джерела – 6%⁵.

У країнах ЛАК загальне зрушення в бік приватних джерел фінансування відбувалось паралельно зі змінами в структурі одержувачів коштів і в сферах їх застосування. З середини 70-х років минулого

² Prasad, E., Rajan, R., and Subramanian, A. (2007). Foreign capital and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 153-209; Prasad, E., Rogoff, K., Shiang-Jin, W., and Kose, M.A. (2003). The effects of financial globalization on developing countries: Some empirical evidence. *IMF Occasional Paper No. 220*; Jeanne, O., Subramanian, A., and Williamson, J. (2012). *Who Needs to Open the Capital Account?* Peterson Institute for International Economics. Washington D.C.

³ Lund, S., Daruvala, T., Dobbs, R., Harle, P., Hwek, J.-H., and Falcon, R. (2013). Financial globalization: Retreat or reset? *Global Economic Watch, McKinsey & Company*.

⁴ Rodrigues, V., Foley, S. (2013). Concerns over high demand of EM bonds. *Financial Times*.

⁵ Enterprise Survey (World Bank data). <<http://www.enterprisesurveys.org/data>>

століття іноземне фінансування все частіше почало надходити приватним банкам і компаніям, причому в значній мірі у зв'язку з виключно фінансовими переміщеннями засобів – через операції “керрі-трейд” і фінансові спекуляції в країні-реципієнті, що врешті-решт призвело до значного відтоку капіталів. Спочатку країни-реципієнти позитивно оцінювали такий приплив коштів, розглядаючи його як ознаку визнання їх кредитоспроможності і потенціалу їх економіки. Однак зростаюча “приватизація” потоків капіталу і той факт, що вони найчастіше були результатом суто фінансових операцій, а не угод, пов'язаних з реальними інвестиціями, підвищували нестабільність цих потоків, в динаміці яких стали з'являтися раптові зупинки і реверси тенденцій. Великі обсяги надходжень фінансових коштів і нестабільність цих потоків призвели до завищення валютних курсів, бумів і крахів у сфері кредитування, утворення спекулятивних бульбашок цін на активи, виникнення інфляційного тиску і накопичення іноземних зобов'язань, які знизили здатність країн обслуговувати ці зобов'язання. Коли ж ці джерела вичерпалися, а приплив коштів змінився їх відтоком, виникли проблеми в сфері платіжного балансу і фінансування як приватного, так і державного секторів.

У динаміці припливу капіталів в країни ЛАК було зафіксовано три основні хвилі: протягом 1977–1981 років, 1990–1996 років та 2002–2007 років. Усі ці епізоди мали спільні особливості.

По-перше, всі вони починалися, коли в розвинених країнах був надлишок ліквідності в результаті проведення ними стимулюючої грошово-кредитної політики та/або накопичення великих дефіцитів платіжного балансу, що фінансувалися за рахунок емісії боргових зобов'язань в міжнародних валютах (головним чином, у доларах). У той же час в розвинених країнах відзначалися серйозні спади, пов'язані з різними шокowymi потрясіннями: нафтовою кризою другої половини 70-х років минулого століття, позиково-ощадною кризою в Сполучених Штатах, кризою Європейського механізму обмінних курсів, фінансовою кризою в Японії на початку 90-х років минулого століття і крахом спекулятивного мішура інтернет-компаній на початку першого десятиліття XXI століття. У всіх цих випадках органи грошово-кредитного регулювання в розвинених країнах знижували ключові процентні ставки, щоб підтримати свої фінансові системи та економіку. За цих обставин країни, що розвиваються, в тому числі ЛАК, здавалися для міжнародних інвесторів привабливим альтернативним варіантом, оскільки їх економіка зростала швидше, ніж країн Півночі, і забезпечувала можливості отримання високих доходів⁶.

По-друге, зниження процентних ставок у розвинених країнах протягом 1984–1986 років не стало причиною значного відтоку капіталу в країни з ринковою економікою, оскільки банкам необхідно було проводити рекапіталізацію і накопичувати достатні резерви у зв'язку з ризикованими латиноамериканськими активами, кількість яких зросла в результаті боргової кризи в цьому регіоні.

По-третє, ще одним важливим фактором, що визначав вплив припливу капіталів на країни ЛАК, став характер їх використання. У тих випадках, коли значна частка потоків використовувалася для фінансування збільшених витрат на імпорт нафти або інвестиційних проектів, приплив капіталів допомагав стабілізувати розвиток внутрішньої економіки і забезпечувати її зростання. В інших же випадках, коли ці кошти спрямовувалися у приватні банки для фінансування споживання або здійснення спекулятивних фінансових вкладень, або у компанії для фінансування поточних витрат, ці потоки викликали значне підвищення реального курсу національної валюти, маючи дестабілізуючий вплив на економіку.

У країнах ЛАК, де підвищення валютного курсу було наріжним каменем антиінфляційної політики, потоки капіталу спрямувалися, головним чином, у приватний сектор через дерегульовану фінансову систему. Це призводило до неконтрольованого розширення вітчизняного кредиту, а стан фінансової сфери ставав критичним у зв'язку зі спекулятивними бульбашками на ринках нерухомості та у фінансовому секторі, підвищенням валютного курсу і накопиченням великих дефіцитів по рахунку поточних операцій, що, врешті-решт, завершувалося крахом.

Остання велика хвиля потоків капіталу в країни Латинської Америки припала на 2003–2004 роки, коли країни стали поступово долати наслідки фінансових криз кінця 90-х років минулого століття. Величина потоку склала 4,9% ВВП. Цей останній приплив капіталів зупинився в 2008–2009 роках. Ситуація була нетиповою, оскільки реверс тенденції не був викликаний підвищенням процентних ставок у великих розвинених країнах; навпаки, прагнучи пом'якшити напруження кризи, ці країни знижували відсоткові ставки. Однак це тривало недовго, і в 2010–2011 роках приплив капіталів в країни ЛАК знову різко зріс. І в даному випадку ситуація розвивалася нестандартно, оскільки зазвичай після “раптових зупинок” потоки капіталів в країни з ринковою економікою надовго повертаються назад.

⁶ Akyuz, Y. (2012). The boom in capital flows to developing countries: Will it go bust again? *Ekonomitek*, Vol. 1, 63–96.

Це підтверджує висновок Х.С. Шіна⁷ про те, що домінуючим фактором у циклі фінансових потоків є цикл залучення коштів великими банками, що, в свою чергу, пов'язано з тим, як вони оцінюють ступінь ризику.

Масштаби впливу фінансових потрясінь на країни ЛАК значною мірою залежали від стану цих країн до початку кризи. Історично реверс вектора руху капіталів мав більш істотний негативний вплив на ті країни, у яких вже були накопичені великі дефіцити за рахунком поточних операцій, оскільки вони були змушені без підготовки проводити рецесійну корекцію, за відсутності можливості фінансувати зовнішні дисбаланси. Таким чином, одна з причин відносної стійкості країн ЛАК полягає в тому, що в цілому у них не було дефіцитів за поточними операціями або ж такі дефіцити за своїми розмірами не йшли ні в яке порівняння з існуючим під час попередніх епізодів різким зростанням припливу іноземних капіталів. Серед причин, що пояснювали позитивний стан рахунків поточних операцій більшості країн ЛАК до кризи, можна назвати сприятливі умови торгівлі для експортерів сировини та/або збільшення фізичних обсягів експорту в результаті високого попиту з боку розвинених країн. У періоди попередніх “напливів” капіталу цих сприятливих факторів не існувало. Ще одним фактором відносної стійкості країн ЛАК було те, що директивним органам вдалося не допустити надмірного підвищення валютного курсу завдяки здійсненню інтервенцій на валютному ринку або регулюванню в тій чи іншій формі операцій по рахунку руху капіталу. Ці заходи допомогли їм уникнути або стримати підвищення реального валютного курсу.

Накопичення міжнародних резервів і вдосконалення методів управління боргом є двома ефективними стратегіями, які країни ЛАК взяли на озброєння, щоб протистояти волатильності потоків капіталу та міжнародним фінансовим шоковим потрясінням. Протягом першого десятиліття ХХІ століття країни накопичували значні зовнішні резерви, здійснюючи інтервенції на валютному ринку, щоб не допустити підвищення валютного курсу в результаті припливу капіталів, впроваджуючи стратегії “самострахування” від ризику раптового припинення цих потоків та криз ліквідності. Накопичення валютних резервів дозволяло країнам долати наслідки відтоку капіталів.

На протигагу заходам, що вживались багатьма країнами у відповідь на фінансові кризи кінця 90-х років минулого століття, на цей раз вони не стали захищати фіксований валютний паритет інструментами жорсткої грошово-кредитної та податково-бюджетної політики. Натомість, вони пішли на знецінення своїх валют, при цьому центральні банки продавали частину накопичених міжнародних резервів, аби таке знецінення не вийшло з-під контролю. Такі дії відображають прагматичні та гнучкі підходи до політики валютного курсу, в рамках яких уникались “кутові рішення” (режими вільного плавання або жорсткої прив'язки обмінних курсів), і перевага віддавалась проміжним режимам. Завдяки цьому вони отримали більшу свободу маневрування для вирішення проблем фінансової кризи та проведення контриклічної політики в умовах глобальної рецесії.

Більш високий ступінь резистентності країн ЛАК до впливу несприятливих фінансових подій пояснюється також їх більш низькими, ніж у минулому, рівнями зовнішнього боргу та його більш сприятливою валютною структурою та структурою за суб'єктом складом. Слід підкреслити, що вплив зовнішнього боргу на економіку залежав багато в чому від того, хто був одержувачем доходу від експорту – держава або приватний сектор. Зосередженість основних експортних галузей в руках держави передбачає, що держава може одночасно скоротити бюджетний дефіцит і здійснювати платежі за зовнішнім боргом за рахунок заходів щодо збільшення експортних доходів (наприклад, шляхом девальвації), а стабільність державних фінансів залежить від попиту на міжнародному товарному ринку. У таких країнах як Мексика, Чилі, Болівія та Венесуела, де держава контролювала основні експортні ресурси, існувала пряма залежність між здатністю економіки країни обслуговувати зовнішній борг і можливістю держави покривати державні витрати: збільшення експорту призводило одночасно до поліпшення платіжного балансу і скорочення бюджетного дефіциту. У свою чергу, збільшення бюджетного дефіциту було пов'язано з падінням відносних цін експорту (нафти – в Мексиці, Болівії, Венесуелі, міді – в Чилі).

Для країн, в яких основна частина експортних ресурсів була зосереджена в руках приватного сектора (Аргентина, Бразилія та багато інших країн Південної та Центральної Америки), збільшення експортних доходів не обов'язково відбивалося на стані державних фінансів: дефіцит валютних коштів у держави співіснував з надлишком валютних ресурсів у приватного сектора. У цих умовах держава змушена купувати валютні ресурси проінфляційними способами: шляхом випуску цінних паперів

⁷ Shin, H.S. (10-11 November, 2011). Global banking glut and loan risk premium. *IMF Annual Research Conference, Mundell-Fleming Lecture*. <http://www.princeton.edu/~hsshin/www/mundell_fleming_lecture.pdf>

або грошової емісії. Ці відмінності в характері власності на основні експортні ресурси зумовили і відмінності в інфляційному ефекті кризи зовнішнього боргу – для країн цієї групи криза зовнішнього боргу характеризувалася зазвичай більш високою інфляцією.

Починаючи з 2000 року, валютна структура боргу зберігає стабільні пропорції, у яких переважає заборгованість у доларах США з часткою 75%, що свідчить про незначну диверсифікацію запозичень, а також про залежність від курсових коливань пари національної валюти та долара США. Доларизація економіки підсилюється додатковим попитом держави на валюту, яка необхідна для обслуговування боргових зобов'язань. У випадку девальвації, ризик настання якої пришвидшує та підсилює заміщення валюти і активів, спостерігається подорожчання обслуговування зовнішнього боргу, знецінення національної валюти, зростання загальної суми боргових зобов'язань, таким чином – дестабілізація економічної ситуації та посилення боргового навантаження через потребу додаткового залучення кредитних ресурсів.

У середньому, в 2013 році валовий борг Латинської Америки збільшився з 31,2% ВВП до 31,9% ВВП. Даний показник був нижчий, ніж дефіцит. Зовнішній державний борг зріс лише до 14,7% від ВВП; внутрішній борг становив 17,2% ВВП. В країнах Карибського басейну державний борг (в основному зовнішній) залишився на рівні 77% ВВП.

Країни ЛАК продемонстрували зміну співвідношення приватного боргу та державного боргу: якщо у 2005 році співвідношення державного боргу до приватного складало 29% і 69%, то у 2013 році борг приватного сектору збільшився до 48%, а державний борг скоротився до 59% від сукупного зовнішнього боргу регіону.

Країни регіону змінили орієнтацію на внутрішні ринки капіталу як джерела фінансування державних витрат та вектор зовнішніх запозичень у бік внутрішньо регіонального кредитора – Латиноамериканського резервного фонду (ЛАРФ), який вже більше трьох десятиліть активно надає державам-членам кошти для фінансування платіжного балансу. Використання регіонального механізму дозволяє впоратися з дезорганізацією внутрішньо регіональних торгових та інвестиційних потоків, що виникла через проблеми в малих країнах, і тим самим зберегти загальну стабільність в регіоні. ЛАРФ розпоряджається частиною валютних резервів країн-учасниць з метою створення загальної мережі страхування, щоб уникнути криз поточних рахунків і капіталу, а також для стимулювання впровадження умовних кредитних ліній для обмеження вразливості економік регіону, що розвиваються, до фінансових криз в цілому.

ЛАРФ має більш високий рейтинг у порівнянні з окремими членами, що дозволяє залучати позикові кошти на фінансових ринках за нижчою ціною і перенаправляти ці ресурси до регіональних пріоритетів. Серед головних цілей Фонду варто виокремити надання фінансової підтримки платіжного балансу, поліпшення умов для резервних інвестицій країн-членів, допомога в гармонізації грошово-кредитної і фінансової політики країн-членів, кредити на підтримку ліквідності та казначейські позики. Серед іншого, Фонд надає центральним банкам та іншим державним установам країн-членів різноманітні послуги: надання кредитних ліній центральним банкам (платіжний баланс, реструктуризація боргу, ліквідність, резерви, казначейство), довгострокові депозити, управління активами та портфелем цінних паперів, вимірювання ризику та контроль за інвестиційними портфелями⁸.

Кредитні лінії використовувались частіше в періоди криз, особливо під час кризи зовнішньої заборгованості на початку 1980-х років, коли ЛАРФ надав кредити практично всім країнам-членам. Тим не менш, протягом наступних криз, тільки меншість країн-членів прагнули одночасно отримати підтримку ліквідності⁹.

Ідея того, що латиноамериканські резерви можуть бути об'єднані в рамках регіонального органу, такого як ЛАРФ, і використані для співстрахування проти раптових зупинок, є досить привабливою. Об'єднання може бути використано для зниження реальної ресурсної вартості накопичення резервів. До того ж, можна уникнути серйозних витрат, пов'язаних з фінансовою нестійкістю, викликаною волатильністю потоків приватного капіталу.

Фінансові припливи і відтоки породжують нестабільність на кредитних ринках, посилюють інфляційний тиск і ведуть до збільшення обсягу боргових зобов'язань в іноземній валюті, зменшуючи можливості для обслуговування таких зобов'язань. Припинення припливу іноземного капіталу або його

⁸ The official website of the Latin American Reserve Fund (FLAR) <<https://www.flar.net/contenido/default.aspx>>

⁹ Eichengreen, B. (November, 2006). Insurance underwriter or financial development fund: what role for reserve pooling in Latin America? *Serie financiamiento del desarrollo* № 186. *Development Studies Unit. Economic Development Division. CEPAL.*

відтік чинять негативний вплив на стан платіжного балансу, а також на фінансування приватного та державного секторів. Таким чином, залежність від припливу приватного капіталу, як правило, посилює макроекономічну і фінансову нестабільність і гальмує довгострокове економічне зростання. Крім того, приплив приватного капіталу носить переважно проциклічний характер. З цих двох причин протягом останніх трьох десятиліть рух приватного капіталу відігравав вирішальну роль у виникненні криз платіжних балансів і фінансових криз у країнах ЛАК.

Переважна орієнтація на *внутрішні ринки капіталу*, як джерела фінансування державних витрат, знижує ймовірність грошово-кредитних криз і сприяє зміцненню стабільності курсу національної валюти. Крім того, борг, *деномінований в національній валюті*, дозволяє грошово-кредитним органам протидіяти зовнішнім потрясінням і стримувати зростання дефіциту торгового балансу шляхом девальвації національної валюти без ризику збільшення номінального розміру цього боргу.

Висновки. Слабкість місцевих валют і банківських систем, які є вразливими до волатильності припливів капіталу, може призвести до валютних атак або кредитних бульбашок. Політика зведення ризику до мінімуму є інструментом, що допомагає країнам ЛАК пережити глобальну кризу. Заходи включають, зокрема, накопичення іноземних резервів, розвиток національних боргових ринків та емісію боргових інструментів, які виступають методом страхування на випадок внутрішніх і зовнішніх шоків потрясінь. Однак, такі заходи “страхування” можуть бути пов’язані з певними витратами. Зокрема, якщо центральні банки стерилізують грошову масу, що створюється в результаті накопичення міжнародних резервів, збільшенням своїх зобов’язань, виникають фінансові витрати, коли відсотковий дохід за міжнародними резервами менше процентних виплат за борговими зобов’язаннями нових випусків, знижують вразливість країн до впливу фінансових шоків потрясінь і ймовірність виникнення руйнівних фінансових криз¹⁰.

References

1. Bhagwati, J. (1998). The capital myth: The difference between trade in widgets and dollars. *Foreign Affairs*.
2. Prasad, E., Rajan, R., and Subramanian, A. (2007). Foreign capital and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 153-209.
3. Prasad, E., Rogoff, K., Shiang-Jin, W., and Kose, M.A. (2003). The effects of financial globalization on developing countries: Some empirical evidence. *IMF Occasional Paper*, No. 220.
4. Jeanne, O., Subramanian, A., and Williamson, J. (2012). Who Needs to Open the Capital Account? *Peterson Institute for International Economics*. Washington D.C.
5. Lund, S., Daruvala, T., Dobbs, R., Harle, P., Hwek, J.-H., and Falcon, R. (2013). Financial globalization: Retreat or reset? *Global Economic Watch, McKinsey & Company*.
6. Rodrigues, V., Foley, S. (2013). Concerns over high demand of EM bonds. *Financial Times*.
7. Enterprise Survey (World Bank data). <<http://www.enterprisesurveys.org/data>>
8. Akyuz, Y. (2012). The boom in capital flows to developing countries: Will it go bust again? *Ekonomitek*, Vol. 1, 63–96.
9. Shin, H.S. (10-11 November, 2011). Global banking glut and loan risk premium. *IMF Annual Research Conference, Mundell-Fleming Lecture*. <www.princeton.edu/~hsshin/www/mundell_fleming_lecture.pdf>
10. *The official website of the Latin American Reserve Fund (FLAR)*. <<https://www.flar.net/contenido/default.aspx>>
11. Eichengreen, B. (November, 2006). Insurance underwriter or financial development fund: what role for reserve pooling in Latin America? *Serie financiamiento del desarrollo № 186. Development Studies Unit. Economic Development Division. CEPAL*.
12. Haldane, A.G. (April 9th, 2011). The big fish small pond problem. *The Institute for New Economic Thinking Annual Conference, Bretton Woods, New Hampshire*. <www.bankofengland.co.uk/publications/speeches>

¹⁰ Haldane, A.G. (April 9th, 2011). The big fish small pond problem. *The Institute for New Economic Thinking Annual Conference, Bretton Woods, New Hampshire*. <www.bankofengland.co.uk/publications/speeches>

Цибуляк А., к.політ.н.,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Україна

СУЧАСНІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Abstract. The processes of industrialization, inconsistency of natural resources for economic development, increased competition between developed and developing countries, along with the lack of common environmental standards for them, efforts to optimize competitive advantages cause the complication of environmental problems of the world economy.

The close connection between the economic activities of the international community and ecological aspects of the modern world leads to complex ecological and economic problems which solution consist in coordination of economic objectives of global development and keeping the potential of the environment. In the article the preconditions of ecological and economic problems, their impact on the world economy are investigated, reasonable directions of ecology-oriented development of international economic cooperation are grounded.

Keywords: ecological problems, ecological-economic problems, ecological development, environment, sustainable development.

Постановка проблеми. Світове господарство як цілісна, складна, взаємопов'язана система функціонує під впливом ряду факторів, які визначають сучасні напрями його розвитку. До них слід віднести розширення інтеграційної взаємодії, інтенсифікацію зовнішньоторговельної співпраці, зміну характеру та векторів політичного міждержавного співробітництва, появу нових форм, методів, інструментів економічного розвитку. В свою чергу, зазначені фактори повинні враховувати екологічну складову розвитку економічних процесів, які відбуваються у глобальному світогосподарському просторі. Екологічні аспекти розширення сучасних міжнародних економічних відносин набувають особливої актуальності в контексті розширення виробничої, торговельної, інвестиційної, фінансової взаємодії між всіма суб'єктами світового господарства. Разом з тим, глобальний характер зазначених проблем вимагає пошуку раціональних підходів до їх вирішення з урахуванням інтересів всіх країн світової спільноти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання впливу екологічних проблем на розвиток світового господарства, взаємозв'язок економічних та екологічних аспектів розвитку господарського простору є предметом досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців. Особливої уваги в цьому зв'язку заслуговують наукові праці К. Андерсона, О. Веклич, В.Вернадського, Л. Гринів, Г. Дейлі, П. Ерліха, Д. Есті, Л. Купінець, Л. Мельника, Т. Туниці, Е. Семенюка, І. Уолтера, Дж. Франкеля, С. Харичкова та ін. Проте численні аспекти даної проблеми потребують подальшої розробки.

Мета статті – дослідження сучасних еколого-економічних проблем розвитку світового господарства та обґрунтування напрямів їх вирішення з урахуванням пріоритетів функціонування глобального економічного простору.

Виклад основного матеріалу. Розвиток процесів міжнародного розміщення виробництва, розширення взаємодії між суб'єктами світового господарства на ринку товарів та послуг, поява нових форм трансферту капіталу, транснаціоналізаційна співпраця поряд з економічними вигодами для їх учасників, справляють негативний вплив на навколишнє середовище. Тісний зв'язок між зазначеними процесами дозволяє визначати еколого-економічні проблеми розвитку світового господарства як наслідок впливу економічної діяльності його суб'єктів на розвиток глобальної екологічної системи. За характером чинників, які негативно позначаються на розвитку природного середовища, доцільно виділити наступні їх поєднання та стратегії впливу на них. Ресурсно-технологічна стратегія наголошує на зв'язку екологічних проблем з перевищенням рівня вживання природних ресурсів і надмірним технологічним навантаженням на навколишнє середовище. Вирішення цієї проблеми лежить у площині вдосконалення технологій, обмеження економічного зростання і споживання. Згідно з біосферно-екологічною стратегією стійкість та властивість саморегуляції біосфери обмежені певним рівнем,

тому доцільно визначати закони функціонування біосфери і дотримуватися їх, розвиваючи економічну діяльність. Соціально-психологічна стратегія передбачає, що екологічна криза пов'язана з психологією людини. Тому для її подолання необхідною є розробка системних підходів до розуміння населенням планети необхідності дбайливого ставлення до оточуючого середовища.

Ресурсно-технологічна стратегія викладена в концепції стійкого розвитку, яку було розроблено комісією ООН під керівництвом Г.Х. Брунтланд і підтримано Конференцією ООН з навколишнього середовища в Ріо-де-Жанейро в 1992 році. Ця концепція передбачає вирішення проблеми забруднення навколишнього середовища за допомогою екологізації промисловості, транспорту, торгівлі. Слід відмітити, що значну увагу в ній приділено вдосконаленню технологій виробництва, переходу до маловідходних технологій, очищенню викидів та стоків промислових підприємств, створенню взаємопов'язаних виробництв, де відходи одних виробництв використовуються іншими (одержання основної частини сировини з відходів, використання сміття для одержання компосту та біогазу тощо)¹.

В цілому, в умовах загострення екологічних проблем розвитку світового господарства важливе значення має розробка системи взаємодії всіх країн у сфері природокористування, що обумовлює необхідність узгодження, в першу чергу, національних природоохоронних екологічних норм і стандартів; спільної розробки та реалізації міждержавних програм і проектів у галузі природокористування; узагальнення методів нормування антропогенних впливів на природне середовище; проведення узгодженої науково-технічної політики в галузі екології та охорони навколишнього середовища; впровадження загальних принципів стимулювання природоохоронної діяльності, а також санкцій за порушення природоохоронного законодавства; розширення співпраці багатосторонніх організацій у цій сфері; посилення взаємодії ТНК, міжнародних асоціацій та неурядових організацій, які відіграють зростаючу роль у міжнародному співробітництві.

Взаємодія людини і навколишнього середовища, вплив господарської діяльності на розвиток екологічних процесів з використанням різних підходів досліджувалися протягом багатьох століть. Проте початок сучасному ставленню до еколого-економічної взаємодії був закладений створенням та діяльністю Римського клубу організації, заснованої у 1968 р., яка об'єднала вчених з понад 30 країн світу.

Вперше членами Римського клубу була запропонована методологія оцінювання можливостей природи не в цілому, а з позиції врахування можливостей природи витримати зростаючий антропогенний тиск, спричинений інтенсифікацією економічних процесів. Члени цієї організації дійшли висновку, що глобальність екологічних проблем потребує для їх розв'язання об'єднання зусиль людства. Перша доповідь Римського клубу, підготовлена американськими вченими Д. Медоузом і Дж. Форрестером у вигляді математичної моделі розвитку світової ситуації на засадах врахування таких взаємозалежних змін, як капіталовкладення, використання ресурсів, забруднення середовища, виробництво продуктів споживання, стала основою концепції встановлення глобальної рівноваги між природою і людством.

Проте, важливого значення для розвитку сучасної екологічної парадигми набула робота першого президента Римського клубу А. Печчеї "Людські якості", опублікована в 1977 році². Зважаючи на важливість вкладу цього дослідження до системи створення еколого-орієнтованої економіки, доцільно, на нашу думку, провести порівняльну характеристику цілей розвитку людства у напрямі вирішення екологічних проблем, закладених в цій доповіді, та сучасних підходів до розв'язання екологічних проблем на основі двосторонньої та багатосторонньої міждержавної взаємодії (рис. 1).

Серед важливих еколого-економічних аспектів розвитку світового господарства варто відзначити, зокрема, проблеми використання енергетичних ресурсів та впливу міжнародної торговельної взаємодії на навколишнє середовище. Проблема енергетичного забезпечення розвитку світового господарства пов'язана, по-перше, з обмеженістю запасів енергетичних ресурсів, енергетичною кризою. По-друге, зростанням темпів виробництва енергії з використанням невідновлюваних запасів викопного палива і обмежених родовищ металів. По-третє, продовженням нагрівання й забруднення повітря та води, порушенням теплового балансу планети. З метою вирішення зазначених проблем доцільно, передусім, раціонально використовувати невідновлювані енергетичні ресурси. Це стає можливим за рахунок використання сонячної енергії, сприяння розвитку геліотехніки й геліоенергетики; енергії

¹ Rennings, K., Woggering, H. (1997). Steps towards indicators of sustainable development: linking economic and ecological concepts. *Ecological Economics*. Vol. 20, 1, 25–36.

² Peccei, A. (1977). *The Human Quality*. Oxford, New York: Pergamon Press.

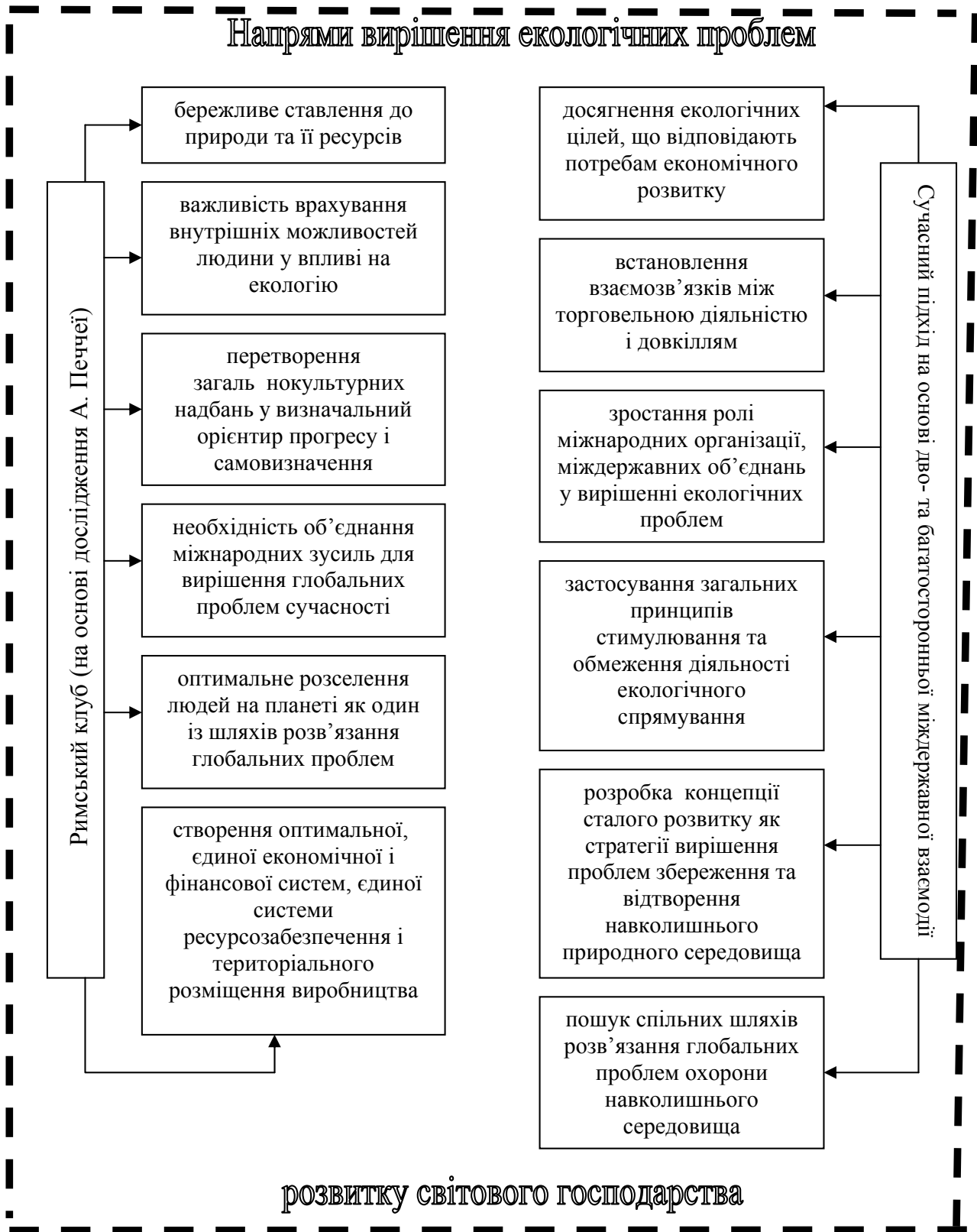


Рис. 1. Порівняльна характеристика напрямів вирішення екологічних проблем розвитку світового господарства на основі дослідження А. Печчеї та сучасних інструментів регулювання

вітру й енергії пару або гарячих підземних вод (геотермічної енергії) в країнах ЄС; енергії морів та океанів (хвиль, течій, припливів і відпливів Норвегія, Франція); внутрішньої теплової енергії Землі – геотермальної енергії (Ісландія, Гавайські острови); видобутку з вод Світового океану дейтерію, або важкого водню – потенційного палива для термоядерних електростанцій; біоенергетичних технологій (одержання енергії з органічних відходів, біогаз тощо).

Формування міжнародних торговельних відносин з урахуванням екологічних факторів супроводжується не лише диверсифікацією торговельних потоків і процесів лібералізації зовнішньоторговельної взаємодії, але й проявом зовнішніх ефектів позитивного та негативного характеру, що є наслідком поєднання різноаспектних впливів на навколишнє середовище³. Зважаючи на це, розвиток торговельних зв'язків між державами світової спільноти повинен здійснюватися з урахуванням ступеня ефективності інтеграції екологічних ресурсів та специфіки їх функціонування.

Важливою складовою цього процесу є використання екологічних інструментів торговельної політики при розв'язанні національних і глобальних природоохоронних проблем; узгодженість національних інструментів екологічної політики з правилами міжнародної торгівлі; використання методів технологічної безпеки у торговельних відносинах з метою врівноваження стану навколишнього середовища та його елементів; посилення взаємодоповнюваності заходів у сфері лібералізації торгівлі та охорони довкілля. Екологічні інструменти, які доцільно використовувати з метою регулювання торговельних відносин з урахуванням їх впливу на навколишнє середовище, можуть мати наступні форми. Йдеться, передусім, про екологічні податки, екологічні субсидії та правила закупівель, екологічні технічні стандарти, заборони на торгівлю, екологічне маркування. Так, наприклад, для включення витрат екологічно шкідливої продукції до її собівартості і заохочення споживачів до придбання екологічно чистих товарів, оподаткуванню можуть підлягати складові компоненти продукції або виробничий процес. Зауважимо, що якщо розмір екологічного податку пов'язаний з виробничим процесом і накладається на імпортований товар, то такий податок може викликати торгові претензії в частині, що стосується прагнення регулювати питання торгівлі в країні-експортера⁴.

Для стимулювання екологічної господарської діяльності державам світу варто також запроваджувати прямі або непрямі виплати виробникам, які дотримуються екологічних норм. Поряд з цим, держава може захищати споживача і навколишнє середовище за допомогою стимулювання екологічних технічних стандартів, наприклад нормативів з енергозбереження. Якщо такі стандарти вводяться в якості обов'язкових, товари, що не відповідають зазначеним вимогам, не можуть імпортуватися або реалізовуватися. У випадку необхідності можуть бути запроваджені обмеження на імпорт і реалізацію товару, який не відповідає екологічним стандартам.

З метою врахування інтересів споживачів на світовому ринку доцільно використовувати екологічне маркування, що містить інформацію про позитивні (та, можливо, негативні) властивості певних видів продукції. З одного боку, такий захід можна розглядати як такий, що суперечить нормам вільної торгівлі, проте, на нашу думку, він дозволяє збільшувати конкурентні переваги продукції та відповідає вимогам соціально-етичного маркетингу, оскільки відображає піклування виробників про здоров'я потенційних споживачів, а не тільки про рівень можливих прибутків.

У розвинутих країнах з урахуванням вимог екології приймаються рішення про обмеження імпорту, використовуються нетарифні бар'єри у вигляді спеціальних технічних стандартів, спеціального маркування товарів, що підтверджують їх екологічну чистоту. Для країн, що розвиваються, це створює перешкоди, що ускладнюють розвиток їх експорту. Поряд з цим, динаміка обсягів світового експорту високотехнологічної продукції, яка безперечно, в якості однієї з характеристик містить екологічну складову є зростаючою (рис. 2):

Світовий ринок технологій, обладнання та послуг, спрямованих на зниження негативного господарського впливу на навколишнє середовище, а також на його реабілітацію оцінюється більше ніж в 700 млрд. дол. Зауважимо також, що у високорозвинених країнах частка природоохоронних витрат в структурі ВВП зазвичай коливається в межах від 1 до 1,5%. В цілому, річний обіг ринку природоохоронних технологій досягає сьогодні майже 1 трлн. дол. і продовжує зростати⁵.

³ Walter, I. (1976). *Studies in international environmental economics*, USA.

⁴ Frankel, J. (2003). *The Environment and Globalization*, Cambridge: MA.

⁵ Beghin, J. C. (2000). *Environment and Trade in Developing Economies: A Primer for the World Bank's Global Economic Prospects 2001*, Working Paper 00-WP 247, Ames, Iowa.

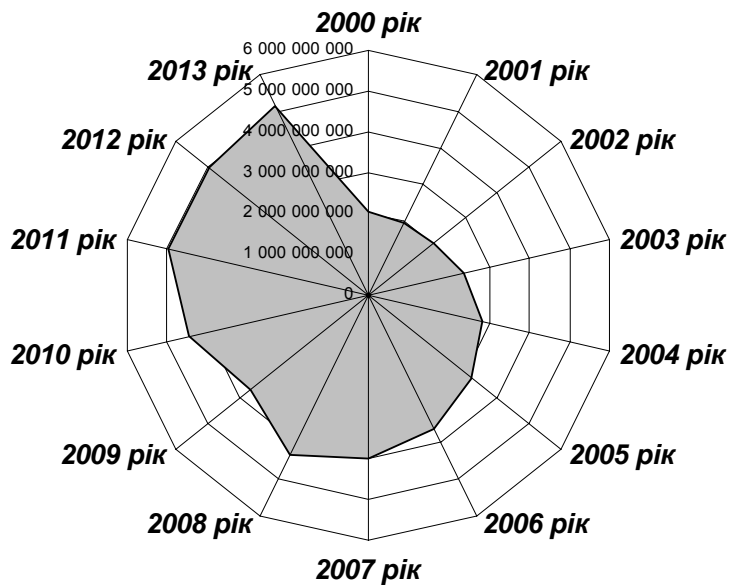


Рис. 2. Динаміка обсягів світового експорту високотехнологічної продукції в 2000-2013 рр.

Зважаючи на вищезазначене, слід відмітити, що вирішення еколого-економічних проблем повинно здійснюватися комплексно як на національному, так і на регіональному й міжнародному рівнях за допомогою адміністративно-правових та економічних заходів. Перша група заходів передбачає застосування норм національного та міжнародного законодавства, що надають дозвіл або забороняють виробничу та господарську діяльність, яка має негативний вплив на довкілля. Остання має підлягати процедурам державного ліцензування, стандартизації та сертифікації, експертизі.

Економічні заходи, в свою чергу, стосуються платежів та штрафів, що вводяться державою з урахуванням екологічності окремих видів діяльності або продукції. Вони можуть мати форму платних дозволів на обмежені масштаби негативного впливу на навколишнє середовище. Так, Кіотський протокол про регулювання викидів в атмосферу парникових газів передбачає квотування викидів для кожної з країн-учасниць на основі чітко визначеного сукупного обсягу⁶. Поряд з цим, раціональною для застосування є система пільг для виробників, які враховують екологічну складову в своїй діяльності. Йдеться про екологічні пільги в оподаткуванні; державне субсидування екологічно ефективних видів діяльності; надання державних кредитів на реалізацію екологічних проектів тощо.

Слід відзначити, що найбільший позитивний ефект на регіональному рівні має регулювання еколого-економічних проблем в межах інтеграційних об'єднань Європейського Союзу та Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). Найбільш жорсткими слід вважати екологічні стандарти, запроваджені Європейським Союзом. Проте саме вони вже підтвердили свою дієвість. В межах об'єднання НАФТА також застосовується ряд екологічних стандартів та обмежень, які можуть стосуватися, в окремих випадках, навіть накладення заборони на торгівлю всередині зони вільної торгівлі⁷.

Висновок. В цілому з метою вирішення еколого-економічних проблем розвитку світового господарства доцільною є реалізація комплексу заходів наступного спрямування: приведення у відповідність економічних та екологічних цілей розвитку світогосподарського простору; розробка спільних нормативно-правових засад регулювання екологічної ситуації з урахуванням всіх суб'єктів світової економіки; використання новітніх технологій у розвитку екосистем, які раціонально використовують, відновлюють і не забруднюють природні ресурси; впровадження нових екотехнологій у тих галузях, які найбільше забруднюють природне середовище; стимулювання створення галузей промисловості з використанням сучасних технологій, які виробляють очисне обладнання, пришвидшують розвиток підприємств з утилізації промислових відходів.

⁶ Daly, H., Farley, J. (2010). *Ecological economics: Principles and applications*, N.Y.

⁷ Johnson, P.M. (2000). Trade Liberalization and the Environment: from NAFTA to the FTAA. *Canadian Journal of Policy Research*, Vol. 1, 1.

References

1. Beghin, J.C. (2000). *Environment and Trade in Developing Economies: A Primer for the World Bank's Global Economic Prospects 2001, Working Paper 00-WP 247, Ames, Iowa.*
2. Daly, H., Farley, J. (2010). *Ecological economics: Principles and applications*, N.Y.
3. Frankel, J. (2003). *The Environment and Globalization*, Cambridge: MA.
4. Johnson, P.M. (2000). Trade Liberalization and the Environment: from NAFTA to the FTAA. *Canadian Journal of Policy Research, Vol. 1, 1.*
5. Peccei, A. (1977). *The Human Quality*. Oxford, New York: Pergamon Press.
6. Rennings, K., Woggering, H. (1997). Steps towards indicators of sustainable development: linking economic and ecological concepts, *Ecological Economics, Vol. 20, 1, 25 – 36.*
7. Walter, I. (1976). *Studies in international environmental economics, USA.*

Kozlovitseva V., *aspyrant,*
Odessa State Environmental University c. Odessa, Ukraine

BENCHMARKING TOOLS TO IMPLEMENT CONCEPT OF CLEANER PRODUCTION IN ECONOMIC ACTIVITY

Abstract. The article analyzes the methods that are useful when conducting environmental benchmarking initiated to implement cleaner production. The relevance of this research due to the fact that environmental benchmarking is a new phenomenon for Ukrainian society, therefore, it is important to understand specifics of implementation of this process at work. The result of the implementation of cleaner production depends on choosing the correct methodological basis for environmental benchmarking. We paid attention to the definition of “environmental benchmarking”, substantiated its importance in the implementation of environmentally friendly production, gave sample list of methods that can be used for this implementation and analyzed their contents.

Keywords: benchmarking, clean production, method.

Actuality of theme. The vast majority of species of economic activity causes negative effects on the environment, exacerbated by the consumption of basic natural resources and raw materials, and the creation of waste. Corporate culture of production and consumption in Ukraine leads to waste almost 90% of primary resources used. According to various indicators annually 700 to 800 mln tons of waste is produced in Ukraine. The total volume of accumulated wastes in Ukraine reaches 30 billion tons, including harmful (toxic) – 2.9 bln tons¹. Rational use of resources and implementation of ecologically clean production methods are topical issues today and the success of economic development and the state of environment depend on them. Environmental benchmarking is one of the most important contemporary tool of the analysis of experience in the field of ecologically clean production, the use of which allows: to reduce significantly the temporal scope of implementation of new ideas, to visualize a lot of factors within the existing approaches to solving this problem, with high probability to minimize the possibility of future mistakes in reforming production system and gradually simulate any structural changes. Supportive benchmarking process, in turn, is the basic framework for comparative activity and occupies a key place in its process, given the fact that the true choice of the methodological framework for benchmarking process largely determines the axiological side of research. Unfortunately, in Ukraine the agreement on the possibility of using this tool in enterprises has not reached, and the lack of consolidation of the term in national regulations is the evidence. The small number of scientific studies on the subject affects the lack of resolution of this issue in some way.

Analysis of recent research. Research of environmental benchmarking is lit in the works of these scholars: N. Andreeva, M. Bartolomeo, B. Burkinskyi, A. Ball, T. Volfmann, A. Ebinhaus, F. Zekeli, F. Ranhyeri, S. Harichkov, etc .

The purpose of the article. The purpose of the article is the research of the content of definition “environmental benchmarking” and analysis of the methodological support of environmental benchmarking as tools for implementing ecologically clean production.

Presenting main material. The origin of the concept of benchmarking is associated with the activities of Japanese experts late 50s who visited the leading companies in the USA and Western Europe to study and further use of their experience.

It should be noted that in the late 1960s in the Soviet Union the signs of benchmarking at the national level are also observed. Thus, in the resolution of the USSR Council of Ministers “On improvement of training the managers and workers of industry, building, construction, transport, communications and trade” on June 6, 1967 the systematic study of the latest achievements of domestic and foreign science and technology, effective methods of planning and economic incentives, scientific organization of labor and management with

¹ Андреева, Н., Харичков С. (2010). Экологически чистое производство: институциональные предпосылки, пути и механизмы их активизации в Украине. *Экономист*, 10, 25.

the use of computer technology, mechanization and automation of production processes and a wide sharing of best scientific, technical and production experience were identified as the main areas. The very same term “benchmarking” appeared in 1972 at Cambridge Institute of Strategic Planning (USA)².

Although the term “environmental benchmarking” as himself “benchmarking” is new to Ukraine, it has got his recognition at the international level. Proof of this is the international standard ISO / TR 14062: 2002 “Management of the environment. Environmental aspects, which are taken into account in the design and product development.” In accordance with paragraph. 8.3.3. of this standard, environmental benchmarking is the measurement of properties of products which related to the environmental impact throughout the product life cycle. Measurements can be made relative to the baseline of the previous products or similar products of the competitors. Properties which are measured can be: power consumption when operating mode or standby; application materials: materials to supply the main categories of components used in the production; analysis of package: package mass ratio by weight of products and volume of packaged products to volume production; transportation distance; the number of potentially dangerous substances; the number of devices required for dismantling and other properties³.

In the scientific community the term “environmental benchmarking” was investigated and analyzed mainly by foreign scientists. T. Volfmann, A. Ebynhaus and F. Zekeli determine this definition as a process that accompanies any business, and is a structured approach to careful study and comparison of products on its impact on the environment. The objective of environmental benchmarking, according to scientists, is the comparison and evaluation of products, which will result in a greater performance of the company and reduce the impact on the environment⁴.

Italian scientists M. Bartolomeo and F. Ranheri believe that environmental benchmarking is a method of environmental management, which plays an important role in the fight against environmental pollution due to shortcomings in the work of the company by comparing actual and target level and production conditions. The object of benchmarking, in their view, might be the projects of some manufacturing processes, other organizations, countries⁵.

Thus, the contents of benchmarking is choosing the best exemplary of similar production to borrow installed elements of the manufacturing process and implementing them in their own enterprise.

The criteria that will choose the best production includes the long-term success; quantitatively and qualitatively measurable results of performance; external recognition of positive results; innovation; significance at a certain level and other indicators.

It should be noted that the implementation of environmental benchmarking should focus on those processes that as a result of detailed analysis are considered imperfect and are critically important for the enterprise development. For example, a company wants to reduce the amount of waste generated by the production to comply with the limits on volumes of generation of waste and disposal, but the measures used in the manufacture impede the achievement of the goal. In this case, it is advisable to use developments of more successful entrepreneurs in this area.

Environmentally friendly production provides the possibility of production of goods and services with minimal impact the environment. It is not only an environmental strategy, but does not deny and prevent the development of any human activity. Its main purpose is to introduce the conceptual foundations of the strategy in the field of environmental management and environmental protection, and their practical implementation for sustainable economic and social development of the country⁶. Effective environmental benchmarking is the process that provides the possible introduction of environmentally friendly production, and therefore sustainable economic development of the country. The success of the process of environmental benchmarking depends on:

1. The content, i.e. it should exercise a positive dynamic influence on the object of analysis, leading to higher quality products and reducing its cost.

² Кравченко, О.В. (2008). Можливості застосування бенчмаркінгу як інструмента активізації управління підприємством. *Соц.-ек.проблеми сучас.періоду України*, 6(74), 102-103.

³ ISO / TR 14062 (2002). *Environmental management – integrating environmental aspects into product design and development*. Switzerland.

⁴ Szekely, F., Vollmann, T., Ebbinghaus, A. (1996). *Environmental benchmarking. Becoming green and competitive*. Business and the Environment – Practitioner Series, Stanley Thornes Ltd, Cheltenham, 12.

⁵ Bartolomeo, M., Ranghieri, F. (1999). Environmental Benchmarking in Italy. *International environmental management benchmarks: best practice experiences from America, Japan and Europ*, Springer, 197.

⁶ Буркинський, Б. (2006). Екологічно чисте виробництво. Наукові засади впровадження та розвитку. *Вісн. НАН України*, 5, 11-17.

2. High degree of clarity of objects to compare;
3. Analysis of problematic issues related to implementation of borrowed strategies regarding the development of the object of study;
4. The presence of the economic and legal possibilities for modifications, improvements, development of the manufacturing processes;
5. Obtaining the evidence of new ideas borrowed from other information sources⁷.

The process of implementation of the environmental benchmarking can be divided into the following stages: defining problematic economic and environmental phases of the production; the selection of analysis object; the determination of analysis level (internal or external); in the case of external benchmarking, the selection of contractor-reference models; choice of methods of analysis; information retrieval; analysis and research of the information; the comparison of the results of development with its own achievements and implementation in the study area; implementation of information in its own production in case of obtaining progressive economic and environmental elements.

In the process of environmental benchmarking is important to understand that the achievement of the result depends on the characteristics chosen for comparison. Thus, the production, which is the best in using the resources in its processes, can lose regarding environmental chosen raw materials and quantities of toxic waste. Qualitative structural and comprehensive analysis is important because of fact that the work on implementation of ecologically friendly production certainly affects several areas simultaneously. That is, the analysis of only one component of the manufacturing process cannot result in the achievement of the aim. Thus, the very important factor in carrying out the benchmarking in order to implement environmental friendly production is the election of a clear and structured system for analysis. Unsystematic, or unprofessional acts in carrying out the benchmarking will cause to obtain false results and in turn will determine the potential possibility for adverse changes in the facility recipient of the studied parameters. In view of the threat defined above, it is appropriate to structure the known approaches to the analysis of work of the institutions within the cleaner production:

– SWOT-analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) – is one of the advanced types of analysis, which provides a structured approach and visualizes the obtained data by creating a table that includes strengths (bifurcation resistant sides of the institutions, which allow to feel comfortable in a competitive environment), weaknesses (defects in development or structure causing the critical backlog from competitors), the potential opportunities (the potential of institutions in achieving hypothetical purposes), threats (internal or external factors that may harm the institution). These four areas are structured according two principles: vector (internal – the strengths, weaknesses; external (potential opportunities, threats)) and actions (positive – strengths, potential opportunities; negative - weaknesses, threats). In addition, it is agreed to provide: production activity (volume, quality and quantity of production, its energy, production technologies, ecologic factor, etc.), marketing (pricing, cost of production, market segment occupied, trademarks and brands, etc.), management an enterprise (administrative structure, hierarchy and coordination, competence of staff, etc.), finances (production liquidity, profitability, costs and production cycle analysis, economic strategy etc.), supply (external relations for the supply of means of production, dependence on external supplies and raw material storage, etc.), personnel (staff experience, personnel policy, a mechanism of permanent professional growth, labor conditions, staff “migration”, etc.), customer relationships (customer base, dynamic in customer changes, quality assurance, warranty, customer promotion methods, etc.), innovative activity (cost analysis on innovation, factor efficiency of the already implemented innovations, the cost of retraining the staff that interact with innovative implementation, etc.) as basic facilities for the analysis in the internal environment of the studied institutions. In the environment: economic factors (economic environment, market climate, the forms of market relations regulations (indicative, imperative, free market economy)), factors of environment (environmental factors that affect the functioning of the institution), legislative factors (factors of the existing legal environment, which regulates the relations in the area of implementing the institution economic interests), competition factors (relationship of competition – fair and unfair competition (cartel agreements, dumping, industrial espionage, etc.), the relations between competing institutions at the market, etc.), scientific and technical factors (factors of scientific and technical world, the impact of scientific and technological revolution on the institution, innovations that are available for the institution, etc.), consumer factors (the factors of product consumption through the prism of the law of supply and demand).

⁷ Bolli A., Emtairah T. (2001). Environmental benchmarking for local authorities: from concept to practice. *Environmental issues report. January*. EEA, Copenhagen.

– PEST-analysis (Political – political factors, Economic – economic factors, Social – social factors, Technological – technical factors). This method of analysis has only external vector of direction, leaving aside the analysis of the internal environment. PEST-analysis is also called environmental analysis of institutions that designed to create a basic picture of the environmental situation of the institution.

– STEEPLEG-analysis (Social – Social factors, Technological – technical factors, Economic – economic factors, Environmental – environmental factors, Political – political factors, Legislative – normative factors, Ethnic – ethnic factors, Geographical – geographic factors). In fact, this method of analysis is broader in content than PEST-analysis and introduces promising areas to the analytical framework as the analysis of regulatory factors (description of the legal framework of the institution, taking into account the regulatory and security standards of the state where institution leads its activity), ethnic factors (factors related to grouping people by ideological, language, cultural, customary, traditional, axiological, religious and other reasons, which leads to some unity in choosing certain products, providing benefits to some services and categorical rejection of some products), geographical factors (in this case it is not a purely geographical features, but the geopolitical features, which largely determine the external environment of the enterprise).

– SNW-analysis (Strengths v strengths, Neutral – neutral side, Weaknesses – weak). The above method of analysis is the subject of the internal environment of the institution and visualizes: strengths (unconditioned strengths – those that are treated in every situation as an advantage of the institution; situationally-strengths – those that can be considered an advantage only under certain conditions; randomly-strengths – those that can, at a certain awareness, to be used by competitors for the purpose of causing harm); neutral side (amorphous sides – those that by their inability cause impossibility of their positioning; permanent side – those that exist in terms of traditions and are not the object of analysis in view of the adoption of the entire community institutions; bifurcation point – those that mediate the presence of stability in relations with both positive and negative tones, latent sides – those that are hidden from analysis and are determined in the approximate percentage of relationships that are not analyzed by the subject of analysis in the context of the entire spectrum of relations, which is taken as 100%); weaknesses (unconditioned weaknesses – those that are unconditional weaknesses of the institution and cause harm to it; situationally – weak – those that are weak in some situations, pseudo weaknesses – those that are used by the institution for the purpose of braking processes of galloping development, braking of the processes of market monopolization (if it is directly prohibited by regulations), etc.).

– Porter five forces analysis (Porter's five forces analysis). According to this method of analysis, it is proposed to investigate in the relationship the following areas of market conditions, in order to develop a successful strategy for promoting ecological product: analysis of competition (number of competitors, their share of the market, the cost of advertising the product, the limit of the successful "input" into the market, etc.), analysis of threat of substitute products (quantity and quality of substitute products, the propensity of consumers to change product, price correlation analysis of basic product and substitute products, etc.), analysis of threats due to new actors at the market (regulatory barriers to entry the market (licenses, permits), access to distribution, etc.), bargaining power of suppliers (raw materials, the dynamics of growth of prices, raw material market monopolization, etc.), bargaining power of customers (number of customers, prioritize of consumers, consumer demand for the products offered and the dynamics of change).

– ABB (Activity Based Budgeting) – involves analyzing activity of institution as budget planning. The objects of analysis in this case are: estimates, staffing of expenditures, tax records, etc.).

– ABC (Activity Based Costing) – is entirely the process of analyzing of production costs formation, spending on it and structuring of pricing policies on components.

– ABM (Activity Based Management) – analysis of efficiency of institution management through the prism of human relations. Attention is also paid to economic and market positions for promoting products to the market.

– ARP (Activity Resource Planning) – analysis of the effectiveness of the use of raw materials required with the compulsory formation of fundamental and promising paths for implementation of existing innovations to shift the consumption of raw materials at a qualitative or quantitative level.

– BPR (Business Process Reengineering) – is the analyze of existing business relationships with institution contractors and must be provided with a large number of promising business ideas to implement, which consists of the change of the contractor, reorientation of production, etc.

– CPI (Continuous Process Improvement) – the analysis of the effectiveness and consequences of innovations in the structure of the analyzed institutions.

– CPN (Color Petri Nets) – «colored Petri net», which involves the creation of a dynamic model of business project, creating an opportunity for prospective imaging of features of the production process implementation in the light of temporal framework.

– DFD (Data Flow Diagrams) – is a visual display of power and fullness of data flows with correlation of subjects studied. Charts, given the scale of single measurements can be superimposed on one another for the full review of the efficiency of information processing in the institution and identifying weak structural units or units with very low real load.

– ERD (Entity-Relationship Diagrams) – analysis of external and internal relations of institution and display them using diagrams. It is used to analyze the efficiency of the administrative structure of the institution and to analyze the presence of overlapping authority. External environment is characterized by using visualization of presence of cross and mutually ties.

– SADT (Structure Analysis and Design Technique) – the analysis of market structures of innovation and technological developments with the prospect of their implementation in institutions of different levels. There is analysis of pricing formation for innovations and determination of the coefficient of efficiency.

– STD (State Transition Diagrams) – analysis of structural changes in the institution according to the temporal feature binding prediction of its future institution development.

– TQM (Total Quality Management) – analysis of the quality management system (products and services).

Based on the foregoing, the following conclusions:

1. Environmental Benchmarking is the process of analyzing and comparing the actual and exemplary standards and production conditions for the implementation of successful achievements and the expected environmental and economic results.

2. Environmental benchmarking consists of certain stages, important of which is given to the analysis of the company as their own and selected for the “standard”. Detailed analysis will allow to make comparative characteristics, taking into account all factors that contribute to the implementation of environmentally friendly and economically attractive production.

3. The correctness of the decision in the introduction or maintenance of implementing the results depends on choosing the correct method.

References

1. Andreeva, N., Kharychkov S. (2010). Ekolohychesky chystoe proyzvodstvo: ynstytutsyonalnue predposulky, puty y mekhanyzmu ykh aktyvyzatsyy v Ukrayne. *Ekonomyst*, 10, 25-29.

2. Burkynskyi, B. (2006). Ekolohichno chyste vyrobnytstvo. Naukovi zasady vprovadzhennia ta rozvytku. *Visn. NAN Ukrainy*, 5, 11-17.

3. Kravchenko, O.V. (2008). Mozhyvosti zastosuvannia benchmarkinhu yak instrumenta aktyvizatsii upravlinnia pidpriemstvom. *Sots.-ek.problemy suchas.periodu Ukrainy*, 6(74), 102-110.

4. Bolli A., Emtairah T. (2001). Enviromental benchmarking for local authorities: from concept to practice. *Enviromental issues report. January*. EEA, Copenhagen.

5. Bartolomeo, M., Ranghieri, F. (1999). Environmental Benchmarking in Italy. *International environmental management benchmarks: best practice experiences from America, Japan and Europ*, Springer, 197-209.

6. ISO / TR 14062 (2002). *Environmental management – integrating environmental aspects into product design and development*. Switzerland.

7. Szekely, F., Vollmann, T., Ebbinghaus, A. (1996). *Environmental benchmarking. Becoming green and competitive*. Business and the Environment – Practitioner Series, Stanley Thornes Ltd, Cheltenham.

Table of contents

Dmytryshyn L., Kushnir O., CONTENT-ANALYSIS OF THE ECONOMIC CAPITAL OF BANK	7
Bratkova I., FACTORS THAT AFFECT THE DOMESTIC GOVERNMENT BONDS YIELD.	16
Holod A., FACTORS OF SAFETY OF TOURISM IN THE REGION: ESSENCE AND STRUCTURE	21
Boiko Iu., STATISTICAL ANALYSIS OF A TOURIST FLOW	26
Farion A., HISTORICAL REALITIES AND CONSEQUENCES OF TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS	32
Dyba O., EUROPEAN BANKING UNION: EFFICIENCY AND PERSPECTIVES FOR FURTHER DEVELOPMENT	37
Zasadnyi B., ADAPTATION OF SYSTEM OF ACCOUNTING AND REPORTING IN UKRAINE IN ACCORDANCE WITH IFRS	45
Lukanovska I., FEATURES OF THE INTERBUDGETARY TRANSFERS ACCORDING TO CHANGES OF THE BUDGETARY CODE OF UKRAINE	51
Tsenkler N., THE ESSENCE AND DIRECTIONS OF CONVERGENCE OF ECONOMY OF REGIONS IN THE CONTEXT OF ACTIVIZATION OF INTEGRATION PROCESSES	56
Yaschenko L., Motuzka O., PROCEDURE FOR COMPUTATION AND INTERPRETATION OF BUSINESS CLIMATE INDICATOR FOR UKRAINE.	61
Senyshyn O., THEORETICAL ANALYSIS OF RESEARCH OF THE FORECASTING'S ESSENCE AS PREDICTION OF FOOD NEEDS TOOL	68
Bysaga K., THE INTERNAL CONTROLS IN THE UK BANKS: THE STRENGTHS SIDES AND THE MAJOR PROBLEMS THAT THEY FACED IN COMPLIANCE WITH ANTI-MONEY LAUNDERING REGIME AND POSSIBLE REFORMS THAT COULD IMPROVE THAT	72
Honcharova A., SECTORAL CLUSTERINGS OF DOMESTIC ENGINEERING INDUSTRY	77
Volokhova I., METHODOLOGY FOR DEFINITION OF EXTENT OF FINANCIAL DECENTRALIZATION ON EXPENSES	84
Lehkyi O., QR-CODING AS ELEMENT OF COMMUNICATION POLICY OF DIGITAL MARKETING	91
Tiulieniev S., MONITORING OF INTERNATIONAL INSTRUMENTS OF REGULATION OF LABOUR MARKET	97
Dashevskaya T., Pavlenko I., FEATURES OF MARKETING ACTIVITY OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES	106
Vilkhova T., Melnyk L., LAND USE FORMS IN AGRARIAN FARMS AND THEIR INFLUENCE ON PRODUCTIVE AND RATIONAL USE OF LAND RESOURCES	111
Ivanova T.L., Zubrykina M.V., IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES AND PRACTICAL RECOMMENDATIONS ON DEVELOPMENT OF STRATEGY OF MANAGEMENT OF THE LABOR CAPACITY OF THE COAL ENTERPRISES	117
Pashchuk L., Komendant O., USING MERCHANDISING TO MANAGE CONSUMER BEHAVIOUR GLOBALLY	124

Petrova I., Mosiychuk T., GLOBALIZATION IMPACT ON PROBLEMS OF INNOVATION AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE	130
Ustymenko M., PREREQUISITES OF INTERNATIONAL CLUSTER FORMATION IN THE SECTOR OF TELECOMMUNICATIONS, INFORMATION AND COMPUTER SERVICES OF UKRAINE	136
Zykova O., EXPANSION OF GLOBAL LIQUIDITY: CHANGE OF A TREND FOR LATIN AMERICA.	141
Tsybuliak A., MODERN ECOLOGICAL AND ECONOMIC PROBLEMS IN DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY	147
Kozlovtseva V., BENCHMARKING TOOLS TO IMPLEMENT CONCEPT OF CLEANER PRODUCTION IN ECONOMIC ACTIVITY.	153

**Запрошуємо до участі в журналі
«ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЖУРНАЛ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ»**

Статті для публікації в *першому (лютневому)* номері журналу приймаються до **15 січня** і виходять друком до 28 лютого.

Статті для публікації в *другому (квітневому)* номері журналу приймаються до **15 березня** і виходять друком до 30 квітня.

Статті для публікації в *третьому (червневому)* номері журналу приймаються до **15 травня** і виходять друком до 30 червня.

Статті для публікації в *четвертому (серпневому)* номері журналу приймаються до **15 липня** і виходять друком до 31 серпня.

Статті для публікації в *п'ятому (жовтневому)* номері журналу приймаються до **15 вересня** і виходять друком до 31 жовтня.

Статті для публікації в *шостому (грудневому)* номері журналу приймаються до **15 листопада** і виходять друком до 31 грудня.

Вимоги до рукописів:

Обсяг статей: 10 – 30 сторінок (для розрахунку сторінок використовується шрифт Times New Roman, кегль 14, міжрядковий інтервал – полуторний).

Статті приймаються українською, чеською, польською, англійською, німецькою, французькою мовами.

В статті, яка подається для публікації в журналі, **обов'язково мають бути враховані наступні вимоги:**

– прізвище та ім'я автора, назва статті, анотація (обсягом 700-900 знаків) та ключові слова подаються двома мовами: мовою статті та англійською мовою;

– повні відомості про автора: звання, ступені, посада, місце роботи також подаються мовою статті та англійською мовою;

– посилання на джерела та літературу робляться посторінково та подаються мовою оригіналів, тобто не перекладаються та не транслітеруються;

– звичайний список літератури наприкінці статті *не подається, але водночас*

– наприкінці статті додатково розміщується список цитованої та використаної у статті літератури в «латинізованому» вигляді: в ньому всі кириличні літери транслітеруються латиницею.

Бібліографічні описи джерел і літератури у посиланнях та списку літератури мають бути оформлені згідно з угодами APA (American Psychological Association).

Ілюстрації до статей (графіка і малюнки) подаються у форматі TIFF або JPEG (кожен малюнок в окремому файлі).

При підготовці ілюстрацій слід мати на увазі, що в журналі не використовується кольоровий друк.

Рукописи, які не відповідають цим технічним вимогам, редакція не реєструє і не розглядає з метою публікації.

Адреси для листування:

E-mail: publications@eujem.cz

Офіційний сайт: <http://eujem.cz>

Поштова адреса:

Головний офіс: BEROSTAV DRUŽSTVO, Vlastislavova 562/15, 140 00, Praha 4 - Nusle

Зразки оформлення бібліографічного опису джерел і літератури згідно з угодами APA (American Psychological Association) порівняно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006:

Загальні правила: посторінкові посилання на джерела та літературу подаються мовою оригіналів, тобто не перекладаються та не транслітеруються.

Місяць перегляду web-сторінки подається мовою статті.

Цитати також подаються мовою статті.

Приклад оформлення посилання згідно вимог ДСТУ (для порівняння)

Приклад оформлення посилання згідно вимог APA, які прийняті в журналі

При посиланні на книгу цілком:

Noland M. *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience* / M. Noland, H. Pack. – Santiago : Central Bank of Chile, 2002. – 85 p.

Noland, M., Pack, H. (2002). *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience*. Santiago: Central Bank of Chile.

При посиланні на окремі сторінки книжкових та періодичних видань:

Noland M. *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience* / M. Noland, H. Pack. – Santiago : Central Bank of Chile, 2002. – P. 51.

Noland, M., Pack, H. (2002). *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience*. Santiago: Central Bank of Chile, 51.

Brada J.C. *Industrial Policy in Hungary: Lessons for America* / J.C. Brada // *Cato Journal*. – 1984. – Vol. 4. – №2. – P. 485-487.

Brada, J.C. (1984). *Industrial Policy in Hungary: Lessons for America*. *Cato Journal*, Vol. 4, 2, 485-487.

Rodrik D. *Development Strategies for the Next Century* / D. Rodrik // *Annual Bank Conference on Development Economics* / Preprint – 2000. – April 18-20. – Washington, D.C.

Rodrik, D. (2000). *Development Strategies for the Next Century*. *Annual Bank Conference on Development Economics*. Preprint. April 18-20. – Washington, D.C.

Dash M. *Granger Causality and the Capital Asset Pricing Model* / M. Dash // *Journal of Applied Management and Investments*. – 2014. – Vol. 3. – No. 2. – P. 68-73.

Dash, M. (2014). *Granger Causality and the Capital Asset Pricing Model*. *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 3, 2, 68-73.

Shah R. *GDP Nos. Dance in Tune With FII Play* / R. Shaf // *The Economic Times*. – 2012, May 7. – P. 1.

Shah, R. (2012, May 7). *GDP Nos. Dance in Tune With FII Play*. *The Economic Times*, 1.

Allegret J. P. *Current accounts and oil price fluctuations in oil-exporting countries: The role of financial development* / J.P. Allegret, Couharde C., D. Coulibaly, V. Mignon // *Journal of International Money and Finance*. – 2013. – Vol. 47. – P. 185-201.

Allegret, J.P., Couharde, C., Coulibaly, D., Mignon, V. (2013). *Current accounts and oil price fluctuations in oil-exporting countries: The role of financial development*. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 47, 185-201.

Sulphey M. M. *Orientation towards Finances: Testing of ORTOFIN Scale in the Indian Context* / M. M. Sulphey, S. Nisa // *Journal of Applied Management and Investments*. – 2014. – Vol. 3. – No. 4. – P. 257-264.

Sulphey, M.M., and Nisa, S. (2014). *Orientation towards Finances: Testing of ORTOFIN Scale in the Indian Context*. *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 3, 4, 257-264.

Goncharuk A. G. *About the Efficiency of Meat Production in Ukraine* / A. G. Goncharuk, O. V. Pogorelova // *Journal of Applied Management and Investments*. – 2012. – Vol. 1. – No. 2. – P. 202-204.

Goncharuk, A.G., Pogorelova, O.V. (2012). *About the Efficiency of Meat Production in Ukraine*. *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 1, 2, 202-204.

При посиланні на web-ресурси

посилання включає ім'я автора сторінки, назву сторінки, назву сайту (набирається курсивом), адресу сайту (URL), виділену знаками <>, та, за можливості, дату останнього перегляду сайту (в круглих дужках) автором посилання:

Costello A. *Best Practices in Exploratory Factor Analysis: Four Recommendations for Getting the Most From Your Analysis* / A. Costello, J. Osborne // *Practical Assessment, Research and Evaluation*. – 2005. – Vol. 10. – No. 7. Available at: <http://pareonline.net/pdf/v10n7.pdf> (accessed January 5 2015).

Costello, A. Osborne, J. (2005). *Best Practices in Exploratory Factor Analysis: Four Recommendations for Getting the Most From Your Analysis*. *Practical Assessment, Research and Evaluation*, Vol. 10, 7. <<http://pareonline.net/pdf/v10n7.pdf>> (2015, January, 5).

Akram M. *Do crude oil price changes affect economic growth of India Pakistan and Bangladesh?* / M. Akram, R. Mortazavi. Available at: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:551295/FULLTEXT02> (accessed January 2 2015).

Akram, M., Mortazavi, R. (2011). *Do crude oil price changes affect economic growth of India Pakistan and Bangladesh?* *Digitala Venenskapliga Arkivet*. <<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:551295/FULLTEXT02>> (2015, January, 2).

CACSS // *Le plus petit cirque du monde*. – Centre des Arts du Cirque Sud-de-Seine, 2008. Available at: <http://www.lepluspetitcirquedumonde.fr/articles/categorie/num/48/> (accessed July 1 2012)

CACSS (2008). *Le plus petit cirque du monde*. *Centre des Arts du Cirque Sud-de-Seine*. <<http://www.lepluspetitcirquedumonde.fr/articles/categorie/num/48/>> (2012, July, 1).

Посилання на законодавчі акти та правові документи:

Угоди:

International Covenant on Civil and Political Rights (adopted 16 December 1966, entered into force 23 March 1976) 999 UNTS 171 (ICCPR). <<https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20999/volume-999-I-14668-English.pdf>> (2013, листопад, 21),

Международный пакт о гражданских и политических правах (принят 16 декабря 1966 года, вступил в силу 23 марта 1976 года) 999 Сборник договоров ООН (МППП). <http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml> (2013, листопад, 21)

При посиланні на статтю Конвенції:

International Covenant on Civil and Political Rights (adopted 16 December 1966, entered into force 23 March 1976) 999 UNTS 171 (ICCPR) art 2. <<https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20999/volume-999-I-14668-English.pdf>> (2013, ноябрь, 21)

Резолюція 2061 (ухвалена 25 липня 2012 року) РБ ООН. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_k87> (2013, листопад, 21)

Двосторонні угоди:

Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво в галузі авіаційного пошуку і рятування (Угоду затверджено Постановою КМ № 1094 від 28.11.2012) (прийнята 28 листопада 2012 року, набрала чинності для України 18 лютого 2013 року). *Офіційний вісник України*, 29, 130.

Agreement Concerning the Sojourn of Refugees within the Meaning of the Convention Relating to the Status of Refugees (Geneva Convention of 28 July 1951 and Protocol Relating to the Status of Refugees of 31 January 1967) (France – Austria) (adopted 21 October 1974, entered into force 24 July 1975) 985 UNTS 303.

Рекомендації СОП:

MOT Рекомендація № 195 (О развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение) (92 сессия Генеральной конференции MOT, 17 июня 2004 года). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_532> (2013, листопад, 21).

Документи ООН

Декларация о предоставлении независимости колониальным странам и народам, ГА ООН Резолюция 1514 (XV) (14 декабря 1960 года)

UNGA Res 51/210 (17 December 1996) UN Doc A/RES/51/210. <<http://www.un.org/documents/ga/res/51/a51r210.htm>> (2013, листопад, 21)

Документи судів

Документи Міжнародного суду

Land, Island and Maritime Frontier Case (El Salvador/Honduras, Nicaragua intervening) (Application for Intervention) [1990] ICJ Rep 92 <<http://www.icj-cij.org/docket/index.php?sum=390&code=sh&p1=3&p2=3&case=75&k=0e&p3=5>> (21 липня 2013).

Legal Consequences of the Construction of a Wall (Advisory Opinion) 2004 <<http://www.icj-cij.org/icjwww/idocket/imwp/imwpframe.htm>> (21 липня 2013).

Case Concerning the Vienna Convention on Consular Relations (Germany v USA) (Request for the Indication of Provisional Measures: Order) General List No 104 [1999] ICJ 1.

Закони та законодавчі акти тощо

Закон про виконавче провадження 1999 (Верховна Рада України). *Офіційний вісник України*, 19, 194.

Закон про виконавче провадження 1999 (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/606-14>> (2013, листопад, 21).

Цивільний кодекс 2003 (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page5>> (2013, листопад, 21).

Розпорядження про схвалення Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства 2007 (Кабінет Міністрів України). *Офіційний вісник України*, 89, 89.

Посилання на статтю кодексу, закону, конституції тощо

Цивільний кодекс, ст. 56, гл. 6 (2003) (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page5>> (2013, листопад, 21)

Zveme vás k účasti v časopise!

EVROPSKÝ ČASOPIS EKONOMIKY A MANAGEMENTU

Časopis vychází šestkrát ročně.

Články pro zveřejnění v *prvním (únor)* dílu časopisu jsou přijímány do dne **15. ledna** a musí být publikované do dne **28. února**.

Články pro zveřejnění v *druhém (duben)* dílu časopisu jsou přijímány do dne **15. března** a musí být publikované do dne **30. dubna**.

Články pro zveřejnění v *třetím (červen)* dílu časopisu jsou přijímány do dne **15. května** a musí být publikované do dne **30. června**.

Články pro zveřejnění ve *čtvrtém (srpen)* dílu časopisu jsou přijímány do dne **15. července** a musí být publikované do dne **31. srpna**.

Články pro zveřejnění v *pátém (říjen)* dílu časopisu jsou přijímány do dne **15. září** a musí být publikované do dne **31. října**.

Články pro zveřejnění v *šestém (prosinec)* dílu časopisu jsou přijímány do dne **15. listopada** a musí být publikované do dne **31. prosince**.

Požadávky k rukopisům:

Objem - 10 - 30 stránek.

Jazyk článků – česky, ukrajinský, angličtina, francouzština, němčina.

U článků podávaných v libovolném jazyce, nezbytně v angličtině musí být uvedeno :

Anotace objemem 700-900 znaků, název článku a úplná informace o autorovi: jméno a příjmení, titul, akademický titul, pracovní funkce, postavení, zaměstnání.

Poznámky pod čarou – na každé stránce.

Odkazy na zdroje na konci článku - volitelný.

Bibliografické popisy zdrojů a odkazy by měly být poskytovány na základě norem APA (American Psychological Association).

Ilustrace k článkům (grafické a výkresy) musí být uvedený ve formátu

TIFF nebo JPEG (každá postava v samostatném souboru/dokumentu).

Všimněte si, prosíme, při zpracování ilustraci že v časopisu není použit barevný tisk.

Rukopisy které nesplňují tyto technické požadavky redakční kolégie neregistruje a nebude probírat s účelem tisku a zveřejnění.

Adresa pro korespondenci:

E-mail: publications@eujem.cz

Web: <http://eujem.cz>

Adresa:

BEROSTAV DRUŽSTVO, Vlastislavova 562/15, 140 00, Praha 4 - Nusle

Vzorec bibliografického popisu zdrojů a literatury v rámci dohod APA (American Psychological Association) ve srovnání s ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 (*Státní Rada ze standartizace a metrologie Ukrajiny*):

Všeobecné pravidlo: odkazy na originální zdroje a literaturu jsou předloženy v původním jazyce, t.je. není přeložený a ne přepsaný.

Měsíc přečtení web-stránky je uveden v jazyce sepsání článku.

Citáty z jazykových verzí zahraničních, pokud jsou k dispozici, obsahuje také jazykově původní článek.

1. Když se odkazuje na celé knihu jako celek:

Kelsen, H. (2009). *General Theory of Law and State*. Harvard: Harvard University Press.

[Podle ДСТУ to bude mít další podobu: Kelsen, H. *General Theory of Law and State* / H. Kelsen. – Harvard : Harvard University Press, 2009. – 516 p.]

Když se odkazuje na stránku 17:

Kelsen, H. (2009). *General Theory of Law and State*. Harvard: Harvard University Press, 17.

2. Když se odkazuje na celé knihu jako celek:

Алмонд, Г., Пауэлл Дж., Стром К, Далтон Р. (2002). *Сравнительная политология сегодня*. Москва: Аспект Пресс.

[Podle ДСТУ to bude mít další podobu: Алмонд Г. Сравнительная политология сегодня / Г. Алмонд, Дж. Пауэлл, К. Стром и др.; сокр. пер. с англ. А.С. Богдановского, Л.А. Галкиной; под ред. М.В. Ильина, А.Ю. Мельвиля. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 537 с.]

Když se odkazuje na stránky 13-15:

Алмонд, Г., Пауэлл Дж., Стром К, Далтон Р. (2002). *Сравнительная политология сегодня*. Москва: Аспект Пресс, 13–15.

3. Giumelli, F. (2013). How EU sanctions work: a new narrative. *Chaillot Papers*, 129.

[Podle ДСТУ to bude mít další podobu: Giumelli, F. How EU sanctions work: a new narrative / F. Giumelli // *Chaillot Papers*. – 2013. – P.129.]

4. Манхейм, К. (1994). *Диагноз нашего времени*. Москва: Юрист.

[Podle ДСТУ to bude mít další podobu: Манхейм К. Диагноз нашего времени: пер. с нем. и англ. / К. Манхейм. – М. : Юрист, 1994. – 700 с.]

5. Nigro, F., Nigro, L. (1970). *Modern Public Administration*. New York: Harper and Row.

[Podle ДСТУ to bude mít další podobu: Nigro F. *Modern Public Administration* / F. Nigro, L. Nigro. – New York : Harper and Row, 1970. – 490 p.]

6. Rosenau, J.N. (2004). Governance. In T.J. Sinclair (Ed.), *Global Governance. Critical Concepts in Political Science*, 1, (p. 405). London, New York.

[Podle ДСТУ to bude mít další podobu: Rosenau J.N. Governance / J.N. Rosenau // *Global Governance. Critical Concepts in Political Science* ; ed. by T.J. Sinclair. – London : New York, 2004. – Vol. 1. – P. 405.]

7. Když se uvádí odkazy na webové stránky, položka musí obsahovat jméno autora té stránky, titulní stránku (*anebo její název*), název webu (uvedený kurzívou), webovou adresu (URL) zvýrazněnou znaky <>, a také, pokud je to možné, datum, kdy naposledy byla webová stránka aktualizovaná (v závorkách) autorem odkazu:

EU Creating Court for Kosovo War Crimes. *EPOCH Times*. <<http://www.theepochtimes.com/n3/601421-eu-creating-court-for-kosovo-war-crimes/>> (2013, listopadu, 21).

Монтескье Ш. Избранные произведения. О духе законов. *Электронная библиотека bookZ.ru*. <http://bookz.ru/authors/montesk_e-barl_lui/montes01/1-montes01.html> (2013, listopadu, 21).

8. Odkazy na právní předpisy a právní dokumenty:

Dohody:

International Covenant on Civil and Political Rights (adopted 16 December 1966, entered into force 23 March 1976) 999 UNTS 171 (ICCPR). <<https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20999/volume-999-I-14668-English.pdf>> (2013, listopadu, 21);

Международный пакт о гражданских и политических правах (принят 16 декабря 1966 года, вступил в силу 23 марта 1976 года) 999 Сборник договоров ООН (МПГПП). <http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml> (2013, listopadu, 21).

Když se odkazuje na článek Úmluvy (Konvence):

International Covenant on Civil and Political Rights (adopted 16 December 1966, entered into force 23 March 1976) 999 UNTS 171 (ICCPR) art 2. <<https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20999/volume-999-I-14668-English.pdf>> (2013, listopadu, 21).

Резолюція 2061 (ухвалена 25 липня 2012 року) РБ ООН. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_k87> (2013, listopadu, 21).

Dvoustranné dohody:

(Dohoda mezi Vládou Ukrajiny a Vládou Ruské federace o spolupráci v oblasti hledání v letectví a záchranění. (Dohoda je schválena usnesením Kabinerz Ministrů Ukrajiny № 1094 ode dne 28.11.2012) (je přijaté dne 28. listopadu 2012, vstoupila v platnost pro Ukrajinu 18-ho února 2013). *Офіційний вісник України*, 29, 130.)

Agreement Concerning the Sojourn of Refugees within the Meaning of the Convention Relating to the Status of Refugees (Geneva Convention of 28 July 1951 and Protocol Relating to the Status of Refugees of 31 January 1967) (France – Austria) (adopted 21 October 1974, entered into force 24 July 1975) 985 UNTS 303.

Doporučení COП (Služba uspořádání dopravy):

МОТ Рекомендация № 195 (О развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение) (92 сессия Генеральной конференции МОТ, 17 июня 2004 года). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_532> (2013, листопад, 21).

МОТ Рекомендация № 195 (О развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение) (92 сессия Генеральной конференции МОТ, 17 июня 2004 года). *Oficiální webová stránka Nejvyšší rady Ukrajiny* <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_532> (2013, listopadu, 21).

Dokumenty OSN:

Декларация о предоставлении независимости колониальным странам и народам, ГА ООН Резолюция 1514 (XV) (14 декабря 1960 года)

UNGA Res 51/210 (17 December 1996) UN Doc A/RES/51/210. <<http://www.un.org/documents/ga/res/51/a51r210.htm>> (2013, listopadu, 21)

Dokumenty soudů**Dokumenty Mezinárodního soudu:**

Land, Island and Maritime Frontier Case (El Salvador/Honduras, Nicaragua intervening) (Application for Intervention) [1990] ICJ Rep 92 <<http://www.icj-cij.org/docket/index.php?sum=390&code=sh&p1=3&p2=3&case=75&k=0e&p3=5>> (2013, července, 13).

Legal Consequences of the Construction of a Wall (Advisory Opinion) 2004 <<http://www.icj-cij.org/icjwww/idocket/imwp/imwpframe.htm>> (2013, července, 13).

Case Concerning the Vienna Convention on Consular Relations (Germany v USA) (Request for the Indication of Provisional Measures: Order) General List No 104 [1999] ICJ 1.

Soudní usnesení jednotlivých zemí:

Справа за конституційним поданням Верховного Суду України щодо відповідності Конституції України (конституційності) статей 103, 109, 131, 132, 135, 136, 137, підпункту 1 пункту 2 розділу XII «Прикінцеві положення», абзацу четвертого пункту 3, абзацу четвертого пункту 5 розділу XIII «Перехідні положення» Закону України «Про судоустрій і статус суддів», № 1-1/2013, КСУ 2013.

Zákony a jiné právní úkony etc.

Закон про виконавче провадження 1999 (Верховна Рада України). *Офіційний вісник України*, 19, 194.

Закон про виконавче провадження 1999 (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/606-14>> (2013, listopadu, 21).

Цивільний кодекс 2003 (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page5>> (2013, listopadu, 21).

Розпорядження про схвалення Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства 2007 (Кабінет Міністрів України). *Офіційний вісник України*, 89, 89.

Odkaz na článek zákoníku, zákona, Konstituce, atd.

Цивільний кодекс, ст. 56, гл. 6 (2003) (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page5>> (2013, listopadu, 21).

Become a Contributor for the Journal

EUROPEAN JOURNAL OF ECONOMICS AND MANAGMENT

The Journal is issued 6 times per year.

Articles for publication in the *first (February)* issue of the journal are accepted until **January, 15** and will be published until **February, 28**.

Articles for publication in the *second (April)* issue of the journal are accepted until **March, 15** and will be published until **April, 30**.

Articles for publication in the *third (June)* issue of the journal are accepted until **May, 15** and will be published until **June, 30**.

Articles for publication in the *fourth (August)* issue of the journal are accepted until **July, 15** and will be published until **August, 31**.

Articles for publication in the *fifth (October)* issue of the journal are accepted until **September, 15** and will be published until **October, 31**.

Articles for publication in the *sixth (December)* issue of the journal are accepted until **November, 15** and will be published until **December, 31**.

Requirements to manuscripts

Page Limit is 10–30 pages.

The language of articles is Czech, Ukrainian, English, Polish, French and German.

For an article in any language, the following is required in English: an abstract (700-900 characters), a title of the article and complete data of an author – full first and last name, academic title, academic degree, position, and place of employment.

Footnotes are allowed, no endnotes.

Bibliography after the article is optional.

Bibliography should be arranged in accordance with the agreements of the American Psychological Association (APA).

Illustrations to articles (graphics and images) should be submitted in the TIFF or JPEG format (each image in a separate file). While preparing illustrations authors should take into account that colour printing is not available in the Journal.

The editorial board do not register and do not review for publication manuscripts that do not comply with the aforementioned requirements.

Address for service:

E-mail: publications@eujem.cz

Web: <http://eujem.cz>

Mailing Address:

BEROSTAV DRUŽSTVO, Vlastislavova 562/15, 140 00, Praha 4 - Nusle

Samples of bibliography formatting in accordance with the APA (American Psychological Association) Agreements in comparison to State Standard of Russia and Ukraine 7.1:2006:

**Samples of bibliography formatting
in accordance with the State Standard
of Ukraine 7.1:2006
(for comparison)**

**Samples of bibliography formatting
in accordance with the APA (American Psychological
Association) agreements, that is accepted in the Journal**

For reference to a book as a whole:

Noland M. *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience* / M. Noland, H. Pack. – Santiago : Central Bank of Chile, 2002. – 85 p.

NoIand, M., Pack, H. (2002). *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience*. Santiago: Central Bank of Chile.

At reference to separate pages of books and periodical issues:

Noland M. *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience* / M. Noland, H. Pack. – Santiago : Central Bank of Chile, 2002. – P. 51.

NoIand, M., Pack, H. (2002). *Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience*. Santiago: Central Bank of Chile, 51.

Brada J.C. *Industrial Policy in Hungary: Lessons for America* / J.C. Brada // *Cato Journal*. – 1984. – Vol. 4. – №2. – P. 485-487.

Brada, J.C. (1984). *Industrial Policy in Hungary: Lessons for America*. *Cato Journal*, Vol. 4, 2, 485-487.

Rodrik D. *Development Strategies for the Next Century* / D. Rodrik // *Annual Bank Conference on Development Economics* / Preprint – 2000. – April 18-20. – Washington, D.C.

Rodrik, D. (2000). *Development Strategies for the Next Century*. *Annual Bank Conference on Development Economics*. Preprint. April 18-20. – Washington, D.C.

Dash M. *Granger Causality and the Capital Asset Pricing Model* / M. Dash // *Journal of Applied Management and Investments*. – 2014. – Vol. 3. – No. 2. – P. 68-73.

Dash, M. (2014). *Granger Causality and the Capital Asset Pricing Model*. *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 3, 2, 68-73.

Shah R. *GDP Nos. Dance in Tune With FII Play* / R. Shaf // *The Economic Times*. – 2012, May 7. – P. 1.

Shah, R. (2012, May 7). *GDP Nos. Dance in Tune With FII Play*. *The Economic Times*, 1.

Allegret J.P. *Current accounts and oil price fluctuations in oil-exporting countries: The role of financial development* / J. P. Allegret, Couharde C., D. Coulibaly, V. Mignon // *Journal of International Money and Finance*. – 2013. – Vol. 47. – P. 185-201.

Allegret, J.P., Couharde, C., Coulibaly, D., Mignon, V. (2013). *Current accounts and oil price fluctuations in oil-exporting countries: The role of financial development*. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 47, 185-201.

Sulphey M.M. *Orientation towards Finances: Testing of ORTOFIN Scale in the Indian Context* / M.M. Sulphey, S. Nisa // *Journal of Applied Management and Investments*. – 2014. – Vol. 3. – No. 4. – P. 257-264.

Sulphey, M.M., and Nisa, S. (2014). *Orientation towards Finances: Testing of ORTOFIN Scale in the Indian Context*. *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 3, 4, 257-264.

Goncharuk A.G. *About the Efficiency of Meat Production in Ukraine* / A.G. Goncharuk, O.V. Pogorelova // *Journal of Applied Management and Investments*. – 2012. – Vol. 1. – No. 2. – P. 202-204.

Goncharuk, A.G., Pogorelova, O.V. (2012). *About the Efficiency of Meat Production in Ukraine*. *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 1, 2, 202-204.

For referring to materials of websites, a reference includes name of the author, the title of webpage, *the title of website (in italics)*, the address of website (URL) given in symbols <>, and possibly the date of last visit to website in parentheses:

Costello A. *Best Practices in Exploratory Factor Analysis: Four Recommendations for Getting the Most From Your Analysis* / A. Costello, J. Osborne // *Practical Assessment, Research and Evaluation*. – 2005. – Vol. 10. – No. 7. Available at: <http://pareonline.net/pdf/v10n7.pdf> (accessed January 5 2015).

Costello, A. Osborne, J. (2005). *Best Practices in Exploratory Factor Analysis: Four Recommendations for Getting the Most From Your Analysis*. *Practical Assessment, Research and Evaluation*, Vol. 10, 7. <<http://pareonline.net/pdf/v10n7.pdf>> (2015, January, 5).

Akram M. *Do crude oil price changes affect economic growth of India Pakistan and Bangladesh?* / M. Akram, R. Mortazavi. Available at: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:551295/FULLTEXT02> (accessed January 2 2015).

Akram, M., Mortazavi, R. (2011). *Do crude oil price changes affect economic growth of India Pakistan and Bangladesh?* *Digitala Venenskapliga Arkivet*. <<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:551295/FULLTEXT02>> (2015, January, 2).

CACSS // *Le plus petit cirque du monde*. – Centre des Arts du Cirque Sud-de-Seine, 2008. Available at: <http://www.lepluspetitcirquedumonde.fr/articles/categorie/num/48/> (accessed July 1 2012)

CACSS (2008). *Le plus petit cirque du monde*. *Centre des Arts du Cirque Sud-de-Seine*. <<http://www.lepluspetitcirquedumonde.fr/articles/categorie/num/48/>> (2012, July, 1).

References to legislative acts and legal documents:

Treaties

International Covenant on Civil and Political Rights (adopted 16 December 1966, entered into force 23 March 1976) 999 UNTS 171 (ICCPR). <<https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20999/volume-999-I-14668-English.pdf>> (2013, November 21),

Международный пакт о гражданских и политических правах (принят 16 декабря 1966 года, вступил в силу 23 марта 1976 года) 999 Сборник договоров ООН (МППП). <http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml> (2013, 21).

For reference to an article in a Convention:

International Covenant on Civil and Political Rights (adopted 16 December 1966, entered into force 23 March 1976) 999 UNTS 171 (ICCPR) art 2. <<https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20999/volume-999-I-14668-English.pdf>> (2013, ноябрь, 21)

Резолюція 2061 (ухвалена 25 липня 2012 року) РБ ООН. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_k87> (2013, ноябрь, 21).

Bilateral Treaties:

Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво в галузі авіаційного пошуку і рятування (Угоду затверджено Постановою КМ № 1094 від 28.11.2012) (прийнята 28 листопада 2012 року, набрала чинності для України 18 лютого 2013 року). *Офіційний вісник України*, 29, 130.

Agreement Concerning the Sojourn of Refugees within the Meaning of the Convention Relating to the Status of Refugees (Geneva Convention of 28 July 1951 and Protocol Relating to the Status of Refugees of 31 January 1967) (France – Austria) (adopted 21 October 1974, entered into force 24 July 1975) 985 UNTS 303.

ILO Recommendations:

МОТ Рекомендація № 195 (О развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение) (92 сессия Генеральной конференции МОТ, 17 июня 2004 года). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_532> (2013, ноябрь, 21).

UN Documents

Декларация о предоставлении независимости колониальным странам и народам, ГА ООН Резолюция 1514 (XV) (14 декабря 1960 года).

UNGA Res 51/210 (17 December 1996) UN Doc A/RES/51/210. <<http://www.un.org/documents/ga/res/51/a51r210.htm>> (2013, ноябрь, 21).

Laws and so forth

Закон про виконавче провадження 1999 (Верховна Рада України). *Офіційний вісник України*, 19, 194.

Закон про виконавче провадження 1999 (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/606-14>> (2013, ноябрь, 21).

Цивільний кодекс 2003 (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page5>> (2013, ноябрь, 21).

Розпорядження про схвалення Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства 2007 (Кабінет Міністрів України). *Офіційний вісник України*, 89, 89.

Reference to an article in a Code, Law, Constitution, etc.:

Цивільний кодекс, ст. 56, гл. 6 (2003) (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page5>> (2013, ноябрь, 21).