

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 82

Дніпропетровськ
ПДАБА
2014

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

*Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.*
(Протокол №7 від 25.02.2014 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстицій України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Постанова №1- 05/4 від 14.10.09 р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS - з жовтня 2012р. :

<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) - з грудня 2013р.:
http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор **Орловська Юлія Валеріївна.**

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки і техніки України Большаков В.І.,	д.е.н. Задоя А.О.,
д.е.н. Верховлядова Н.І.,	д.е.н. Кратт О.А.,
д.е.н. Іванов С.В.,	д.е.н. Максимова Т.С.,
д.е.н. Залунін В.Ф.,	д.е.н. Пила В.І.,
д.е.н. Божанова В.Ю.,	д.е.н. Плаксієнко В.Я.,
д.е.н. Дубницький В.І.,	д.е.н. Стукало Н. В.,
д.е.н. Вакульчик О.В.,	д.е.н. Чернюк Л.Г.,
	д.е.н. Чмир О.С.,
	д.е.н. Чужиков В.І.

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №82. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – 270 с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізберезуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітанських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2014

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

<i>Артамонова Г.В., к.е.н.</i> ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ.....	5
<i>Бохан А.В., к.е.н.</i> БІЗНЕС ТА МІЖНАРОДНА ПОЛІТИКА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	14
<i>Вінська О.Й., к.е.н.</i> СТРАТЕГІЯ ЄС «ЄВРОПА-2020»: АГРАРНИЙ АСПЕКТ.....	24
<i>Дьяченко О.В., к.е.н., Зубко О.В., к.е.н.</i> МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МИТНОЇ СТАВКИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ.....	33
<i>Заремський Б.В.</i> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В СВІТОВИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОСТІР.....	46
<i>Куриляк В.Є., д.е.н.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ПОРЯДКУ.....	60
<i>Ромащенко Т.І., к.е.н.</i> АНАЛІЗ ПОЗИТИВНИХ НАСЛІДКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ.....	74
<i>Стефанишин М.В.</i> РОЗВИТОК ІРО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	84

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Лень В.С., к.е.н. Гнедіна К.В.</i> ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ.....	94
<i>Михайленко О.Г.</i> МІСЦЕ ТА РОЛЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	104
<i>Огліх В.В., к.ф.-м.н., Єфанова Т.І.</i> АНАЛІЗ НЕРІВНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ РАЙОНІВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, НА ПІДСТАВІ ГРУП ІНДИКАТОРІВ Б-КОНВЕРГЕНЦІЇ.....	116
<i>Фатюха Н.Г., к.е.н., Шумакова К.В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ВВП УКРАЇНИ.....	125

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Венгерова О.В., к.е.н.</i> ВИЗНАЧЕННЯ ДОСТАТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ.....	136
<i>Григоренко В.М.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ.....	145
<i>Кравцова І.В., к.е.н., Левкович А.А.</i> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....	158

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА
ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Березін О.В., д.е.н.</i> ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	167
<i>Мрихіна О.Б., к.е.н., Жураковська М.Б., к.е.н., Висоцький А.Л.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ – ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТІВ З УРАХУВАННЯМ ЇХ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	177
<i>Гармідер Л.Д., к.е.н.</i> РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПІДСТАВІ ТЕОРІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН.....	189
<i>Горященко Ю.Г., к.е.н., Попадюк Т.С.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	201
<i>Дерун І.А.</i> АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗАВОДІВ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	211
<i>Євсєєва О.О., д.е.н.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	224
<i>Лігоненко Л.О., д.е.н.</i> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	234
<i>Приходько Д.О.</i> РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЗІ ЗМІНИ БРЕНДУ ДЛЯ ЙОГО ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ.....	247
<i>Сидоренко К.В.</i> СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ АЕРОПОРТАМИ З МЕТОЮ ПОКРАЩЕННЯ ЇХ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ...	256

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.727.22:338.1

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Артамонова Г.В., к.е.н.

E-mail: gartamonova@meta.ua

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ

У статті розглянуто вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки. Проаналізовано динаміку їх надходження в економіку України, стан інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості країни, що дозволило зробити висновок про те, що вони не мають істотного впливу на процес структурних перетворень економіки, розвитку промислового виробництва і збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Встановлено зв'язок між рівнем економічного зростання та зміною обсягів надходження іноземних інвестицій шляхом побудови регресійної моделі залежності зміни ВВП від прямих іноземних інвестицій. Досліджено негативні прояви в іноземному інвестуванні в Україну, що виражено в значному зниженні індексу її інвестиційної привабливості. Окреслено напрями подальшого вдосконалення державної інвестиційної політики України, які передбачають поєднання питань внутрішніх інвестицій та залучення іноземних інвестицій у якості ключового механізму капіталізації національної економіки.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, валовий внутрішній продукт, економічне зростання, інвестиційна політика

UDC 339.727.22:338.1

THE IMPACT OF FOREIGN INVESTMENTS ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

Artamonova G.V., PhD in Economics

E-mail: gartamonova@meta.ua

Kyiv National University of Trade and Economics

Kyiv

The article is dedicated to the study of the influence of foreign direct investments on the economic development, the analysis of dynamics of their influx into the economy of Ukraine, the investment climate and the investment attractiveness of the country, that allowed concluding that they don't influence significantly the process of structure changes in economy, development of production and increase of volumes of international trade.

The connection between the level of the economic growth and changing volumes of

foreign investments is determined by development of regression model of GDP dependence on foreign direct investments. Negative manifestations of attracting the foreign investments have been considered that is expressed in significant decrease of its investment attractiveness index. Areas for further improvement of the state investment policy have been identified and include combination of questions of internal investment and of attraction of foreign investment as a key mechanism of capitalization of national economy.

Key words: foreign direct investment, gross domestic product, economic growth, the state investment policy

Актуальність проблеми. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) стали ключовим джерелом зростання в багатьох країнах з перехідною економікою. У зв'язку з цим однією з цілей інвестиційної політики багатьох країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою є залучення ПІІ в економіку країни. Очікується, що ПІІ позитивно вплинуть на розвиток економіки, забезпечать надходження нових технологій, відкриття нових ринків, призведуть до поліпшення методів управління і ведення господарської діяльності.

Основний результат, досягнутий країнами, що отримують інвестиції, полягає в покритті значної частини капіталу, необхідного для здійснення інвестицій за рахунок припливу капіталу з-за кордону. Багато країн не мають можливості повністю покрити потреби у фінансових ресурсах тільки за рахунок власних коштів, що й призводить до використання в національних економіках закордонних інвестицій. Однак, в Україні за рахунок коштів іноземних інвесторів у 2012 році фінансувалося лише 1,7% капітальних інвестицій [1]. Вітчизняна економіка, що знаходиться в процесі своєї реорганізації та модернізації, пов'язаної з виходом з кризи і переходом на траєкторію сталого розвитку, поки відчуває дефіцит власних коштів і потребує широкого залучення прямих іноземних інвестицій для створення в посткризовий період високорозвиненого, ефективного, соціально-орієнтованого суспільства з високим рівнем життя населення. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання мотивації і зацікавленості іноземних інвесторів у вкладеннях в українську економіку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам впливу іноземного інвестування на економічний розвиток країни присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед вітчизняних слід відзначити праці М. Алексинської [2], В. Борщевського, Н. Вознесенської, Б. Губського,

С. Захаріна, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, А. Омельченка, А. Пересади, О. Федоренка, А. Шакіна та багатьох інших. Однак залишається відкритим питання щодо кількісної оцінки впливу іноземних інвестицій на динаміку економічного розвитку.

Нестабільний процес надходження іноземного капіталу в Україну вимагає посилення уваги держави до створення адекватних умов для вкладання коштів та оптимізації обсягів та структури іноземних інвестицій. Останні роки демонструють наявність системних ризиків у сфері залучення прямих інвестицій, зокрема якісне їх погіршення: як в технологічному аспекті, так і враховуючи їхній спекулятивний, непередбачуваний характер з точки зору можливої ринкової поведінки інвесторів (неочікуване вилучення інвестицій, практика уникнення оподаткування, закриття підприємств або недобросовісне використання їх в конкурентній боротьбі з іншими українськими виробниками тощо), що негативно відбивається на розвитку вітчизняних підприємств та економічному зростанні в цілому.

Метою роботи є дослідження впливу прямих іноземних інвестицій на економічне зростання України.

Викладення основного матеріалу дослідження. У світовій економічній літературі проблемі дослідження впливу прямих іноземних інвестицій присвячено безліч робіт. Тема загального впливу ПІІ на економічне зростання країни не нова і досить широко досліджена на макро- і мікрорівнях. Одними з тих, хто вивчав дане питання, є Б. Ейткен і Е. Харісон [3]. Розглядаючи поведінки венесуельських фірм вони дійшли висновку, що підприємства, в які були вкладені іноземні інвестиції, є більш продуктивними порівняно з вітчизняними, і що збільшення частки іноземного капіталу призводить до підвищення ефективності економіки.

Однак отримані результати також показали, що продуктивність вітчизняних підприємств знижується через зростання продуктивності спільних підприємств, тобто виявили негативний вплив ПІІ на продуктивність галузі. Це ж питання піднімалося у роботах Дж. Бітзера і Х. Гьорга [4]. Автори намагалися визначити напрям ефекту від залучення інвестицій в країну.

Аналіз даних 10 галузей промисловості 17 країн показав, що надходження іноземного капіталу покращує продуктивність економіки. При цьому сила впливу зростає по мірі зменшення розміру країни.

Е. Боренштейн та Дж. Лі [5] у процесі дослідження питання впливу ПІІ на економічне зростання на прикладі 69 країн дійшли висновку, що напрям ефекту від залучення ПІІ залежить від рівня розвитку людського капіталу в країні.

Крім того, виявилось, що ПІІ підвищують загальний обсяг капіталу в економіці за рахунок стимулювання вітчизняного інвестування. М. Алексинська [2] вивчала це ж питання на прикладі 18 країн з перехідною економікою. Отримані результати показали наявність стійкої позитивної зв'язку між рівнем іноземного інвестування і продуктивністю економіки країни, а також те, що напрям ефекту від залучених інвестицій залежить від рівня розвитку людського капіталу в країні.

Згідно з висновками Світового інвестиційного звіту UNCTAD [6], теоретично сила і напрям впливу ПІІ різні в залежності від сектору економіки, до якого вони були спрямовані. Ефект від припливу ПІІ різний, оскільки всі сектори економіки мають свої відмінні риси та різні зв'язки з іншими секторами.

Досліджуючи ситуацію з залученням прямих іноземних інвестицій в економіку України, варто відзначити, що на початку 2000-х рр. приплив ПІІ в країну був незначний, а їх накопичений обсяг до 2006 року не перевищував 10 млрд. дол. (рис. 1). Частка ПІІ в структурі капітальних інвестицій у 2012 р. становила лише 1,7 %, тому вони не мають істотного впливу на процес структурних перетворень економіки, розвитку промислового виробництва і збільшення обсягів зовнішньої торгівлі.

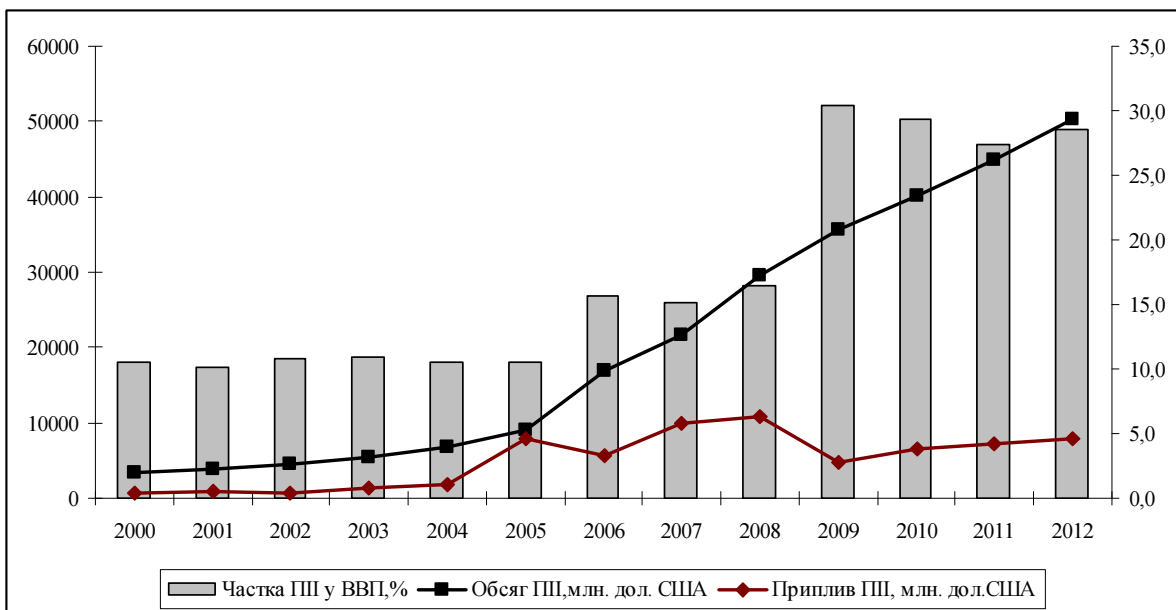


Рис.1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2000-2012рр.

Джерело: побудовано за даними НБУ [7] та Держстату [1]

За даними Національного банку України [7], за вісім місяців 2013 року в економіку країни іноземними інвесторами вкладено 2,513 млрд. дол. прямих інвестицій, що у 1,7 рази менше показника відповідного періоду 2012 року (4,283 млрд. дол.), коли темпи надходження ПІІ також демонстрували певний спад (-7 %).

Обсяги інвестицій помітно поступаються показникам докризового періоду: якщо у 2008 році вони сягали 10,9 млрд. дол., то у 2012 все ще були на рівні 7,8 млрд. дол. В географічному розрізі надходжень ПІІ також відбуваються негативні прояви: Німеччина (найбільший іноземний інвестор України після Кіпру) останнім часом демонструє зменшення обсягів чистих (нетто) інвестицій в Україні: на початок 2012 року вони становили, за даними Держстату, 7392 млн. дол., на кінець того ж року – вже 6 317 млн. дол., а до кінця першого півріччя 2013 року зменшилися ще до 6 165 млн. дол.). А між тим, саме на Німеччину рівняються при прийнятті інвестиційних рішень, і тому симптоматичним є призупинення нарощування ПІІ в Україну з інших країн ЄС – Австрії, Великої Британії, Франції, Італії, Польщі. В цьому ж ряду знаходяться і Сполучені Штати Америки. Відтак, загальне зростання обсягу іноземних інвестицій досягнуте, головним чином, за рахунок надходження коштів з Кіпру, Британських Вірджинських островів та, певною мірою, Російської Федерації. Незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн – основних інвесторів.

Далі дослідимо вплив ПІІ на реальне економічне зростання в Україні. Для цього використаємо побудову економіко-математичної моделі залежності реального ВВП від зміни надходжень ПІІ до попереднього року.

В результаті розрахунків отримано наступну модель:

$$\text{LOG (RGDP)} = 0,40 * \text{LOG(FI_G)} + 4,64 \quad (1)$$

де *RGDP* – де індекс фізичного обсягу ВВП у цінах попереднього року, %;
FI_G – індекс зміни прямих іноземних інвестицій до попереднього року, %.

Перевірка параметрів моделі за критеріями Стюдента та Фішера довела адекватність розрахунків, а результати регресійної залежності наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Результати регресії залежності ВВП від ПІІ

Dependent Variable: LOG(RGDP)				
Method: Least Squares				
Date: 01/10/14 Time: 14:01				
Sample: 2000 2012				
Included observations: 13				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(FI_GROW)	0.402149	0.145902	2.756303	0.0187
C	4.638705	0.015341	302.3652	0.0000
R-squared	0.408513	Mean dependent var		4.645978
Adjusted R-squared	0.354742	S.D. dependent var		0.067834
S.E. of regression	0.054490	Akaike info criterion		-2.840963
Sum squared resid	0.032661	Schwarz criterion		-2.754047
Log likelihood	20.46626	F-statistic		7.597207
Durbin-Watson stat	1.051183	Prob(F-statistic)		0.018679

Джерело: розраховано автором в EViews

Як видно з таблиці 1, зміна ПІІ лише на 41% пояснюють зміну ВВП ($R^2 = 0.41$), тому можна зробити висновок, що в українських умовах дія прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток протягом останніх 12 років була несуттєвою.

Разом з тим, у 2013 році не вдалося досягти помітного покращення структури отриманих інвестицій: зокрема, на підприємствах промисловості було зосереджено усього 31,4 % загальної суми ПІІ (17,8 млрд. дол. США), у той час як 2012 р. ця частка становила 32 %. Це не дозволяє країні бути залученою до процесів трансферу технологій на глобальному рівні. Для порівняння, в країнах, що розвиваються та належать до групи БРІКС, 25 % від загального обсягу ПІІ спрямовується тільки на створення нових підприємств лише в одній машинобудівній галузі (в Україні на машинобудівну галузь припадає близько 2 % ПІІ) (рис.2).

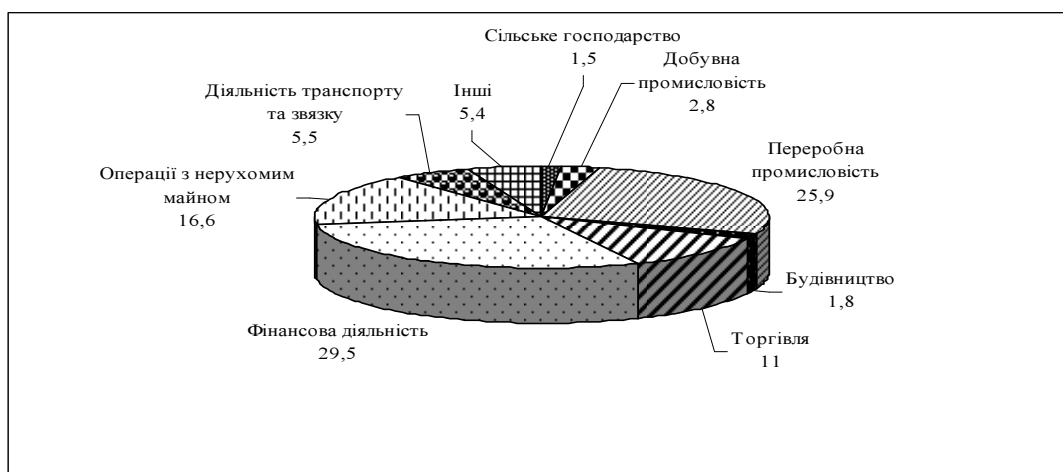


Рис.2. Структура ПІІ за видами економічної діяльності у 2012 році, %
Джерело: Побудовано за даними Держстату [1]

Така ж велика розбіжність існує стосовно інформаційно-комунікаційних технологій (23,0 % у країнах БРІК та 3,7 % в Україні), недостатньо високий їхній рівень і у транспортній галузі (7 % проти 2,9 %). Натомість виглядають відносно переінвестованими сектори торгівлі та операцій з нерухомістю, в яких частка ПІІ складала у 2013 р., відповідно, 12,2 % та 7,5 %.

У 2013р. зменшилася також частка ПІІ, яка припадає на фінансові установи – з 29,8 до 26,6 %. Не демонструють достатньої позитивної динаміки ПІІ у розвиток інформаційних технологій (3,7 %) та у науково-технічну діяльність (5,9 %), що могло б стати запорукою пришвидшення економічного розвитку у майбутньому.

Таким чином, динаміка надходження ПІІ у 2013 р. засвідчує збереження негативних тенденцій, які спостерігаються протягом останніх років. Індекс інвестиційної привабливості України, який розраховується Європейською бізнес асоціацією, був кардинально понижений наприкінці 2011 р. і з того часу практично не змінювався. За останні три роки вітчизняний ринок покинули понад три десятки іноземних компаній, включаючи півтора десятка банків, страхові установи та металургійну компанію. При цьому за останні роки в Україну не прийшов жоден великий приватний інвестор, а приплив ПІІ в перерахунку на душу населення за два роки скоротився зі 143 до 132 дол. США, що в рази менше, ніж в Казахстані або Російській Федерації [8].

Основними причинами такого становища є корупція, неможливість для інвесторів захистити свої інтереси в судах, проблемні відносини з податковими органами. Однією з головних проблем, що заважають надходженню прямих іноземних інвестицій до України, як про це свідчать дослідження фахівців Інституту Горшеніна [9], є рейдерство – тобто протиправне, несправедливе (часто – з використанням грубої фізичної сили) захоплення корпоративних прав та безпосередньо приміщень та виробничих потужностей компаній. Рейдерство є показником слабкості правових структур у державі, недосконалого законодавства, високої частки тіньової економіки й слабкої захищеності прав власника.

Серед головних труднощів роботи в Україні протягом останніх років іноземні інвестори також називають проблеми з поверненням ПДВ. Від такої практики потерпають представники аграрного сектору, які експортують на світові ринки свою продукцію, а також іноземні компанії, які з метою економії видатків на заробітну плату перенесли в Україну частину виробництва.

На фоні гальмування економічного зростання все це знижує привабливість довгострокових капітальних вкладень з боку іноземних інвесторів.

Зазначимо, що очікування щодо заохочення інвестицій у «національні проекти» не виправдалися: жоден з них так і не став справжнім «локомотивом» інвестиційного процесу.

Висновки. Таким чином, відсутність позитивних змін у обсягах та структурі прямих іноземних інвестицій, свідчать про застарілість існуючих проблем і відсутність кардинальних дієвих заходів з боку відповідальних державних органів щодо їхнього вирішення. Дослідженням доведено, що прямі іноземні інвестиції, які використовуються в усьому світі як інструмент для досягнення національних цілей та забезпечення економічного зростання, в Україні не можна вважати дієвим засобом для капіталізації економіки.

Побудована модель залежності зміни реального ВВП від прямих інвестицій показала слабкий зв'язок між цими змінними, що доводить тезу про недостатні обсяги ПІІ та їх нерациональний розподіл в економіці.

В зв'язку з цим, на наш погляд, важливим є поєднання питань внутрішніх інвестицій та залучення іноземних інвестицій у якості ключового механізму капіталізації національної економіки. Тому завданням для державної інвестиційної політики є чітке визначення галузей, розвиток яких буде забезпечуватися за рахунок національного капіталу – приватного та державного з метою недопущення припливу недружнього капіталу або втрати впливу на стратегічні галузі.

Важливою умовою підвищення припливу прямих іноземних інвестицій є проведення державної політики, спрямованої на створення стабільних умов функціонування іноземних інвесторів в національній економіці. Досягнення цієї мети сприятиме підвищенню національної конкурентоспроможності та більш активній інтеграції нашої країни в міжнародну економічну систему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України // [за ред. О.Г. Осауленко]. – К., 2013. – 551с.
2. Aleksynska M. Foreign Direct Investment and Economic Growth in Economies in Transition, thesis, National University of «Kyiv-Mohyla Academy» Economics Education and research Consortium, - 2003.

3. Aitken B., Harrison A. «Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investments? Evidence from Venezuela» / *The American Economic Review* / - 1999. -vol. 89, № 3. - pp. 605-618.
4. Bitzer J. and Görg H. The Impact of FDI on industry performance, Research paper [Електронний ресурс] / Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, Nottingham, - 2005. –Режим доступу: <http://www.nottingham.ac.uk/gep/documents/papers/2005/05-09.pdf>
5. Borensztein E., De Gregorio J., Lee J-W. «How does foreign direct investment affect economic growth?» / *Journal of International Economics*, 1998, - vol., №1, pp. 115-135
6. World Investment Report 2001 [Електронний ресурс]: Promotion Linkages. Overview 2001. United Nations Conference on Trade and development, - 2011 - Режим доступу: http://unctad.org/en/Docs/wir2001overview_en.pdf
7. Платіжний баланс України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464
8. Статистичні дані по прямим іноземним інвестиціям UNCTAD [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>
9. «Іноземні інвестори бояться рейдерства в Україні, - експерти» [Електронний ресурс] // *Zaxid.Net*.15.11.2010. - Режим доступу: http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?inozemni_investori_boyatsya_reyderstva_v_ukrayini__eksperti&objectId=1116181
10. С приходом новой власти рейдерские захваты ушли в тень – эксперты [Електронний ресурс] // *Gorshenin Institute*. 11.03.2011 – Режим доступу: http://institute.gorshenin.ua/news/216_s_prihodom_novoy_vlasti_reyderskie.html

УДК 339.9:502.1

БІЗНЕС ТА МІЖНАРОДНА ПОЛІТИКА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**Бохан А.В., к.е.н.***E-mail: Alina777@i.ua**Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ*

В статті розглянуто сучасні аспекти розвитку бізнесу в контексті пріоритетів міжнародної політики екологічної безпеки та прогресивних форм співробітництва між країнами світу. Охарактеризовано визначальні та детермінуючі умови трансформації міжнародних еколого-економічних відносин, які передбачають збільшення відповідальності держав і бізнесу за збереження навколишнього природного середовища, належне реагування на загрозовий рівень антропогенного й техногенного навантаження, упередження процесів виникнення нових екологічних загроз і ризиків. Водночас сучасні безпекові загрози мають тенденцію перетворюватися на транскордонні й транснаціональні, а загрози економічного та екологічного характеру – інтернаціональні й глобальні. Обґрунтовано важливість розширення напрямів екологічної діяльності бізнесу і стимулювання розвитку його партнерства з державою та громадянським суспільством, його спрямування до реалізації економічних інтересів на засадах соціально-екологічної відповідальності. Визначено необхідність удосконалення механізмів досягнення справедливості між країнами щодо використання природно-ресурсних благ, спроможних забезпечити стійкість їх соціально-економічного розвитку. Зазначено також факт посилення екологічного дефіциту в світі, що зумовлено невідповідністю між темпами споживання людством природних ресурсів і ємкістю природних екосистем, продуктивних територій і акваторій планети. Це дало підстави стверджувати про неможливість індивідуалізації країн у сфері міжнародної екологічної безпеки, оскільки зменшення небезпеки для окремих реципієнтів (країн чи регіонів світу) шляхом підвищення її для інших не може бути виправданою, перспективною та прибутковою. Саме тому суб'єкти бізнесу, прагнучи до збільшення рівня конкурентоспроможності на світових ринках, мають впроваджувати міжнародні стандарти екологічного менеджменту й безпеки, зміцнювати ринкову адаптивність та формувати екологічний імідж.

Ключові слова: бізнес, глобалізація, екологічна безпека, міжнародна екологічна політика, інтеграція, економічні інтереси, соціально-екологічна відповідальність, світовий екологічний ринок

UDC 339.9:502.1

BUSINESS AND INTERNATIONAL POLITICS OF ENVIRONMENTAL SAFETY**Bokhan A.V., PhD in Economics***E-mail: Alina777@i.ua**Kyiv National University of Trade and Economics**Kyiv*

In the article the modern aspects of development of business have been considered in the context of priorities of international politics of ecological safety and progressive forms of collaboration between the countries of the world. Qualificatory and determining terms transformations of international ecological and economic relations that envisage the increasing of responsibility of the states and business for natural environmental preservation, proper reacting on the threatening level of the anthropogenic and technogenic loading, prejudice of processes of origin of new ecological threats and risks, have been described. At the same time modern safety threats have a tendency to transform in transfrontal and transnational, and threats of economic and ecological character to international and global. Importance of expansion of directions of ecological activity of business and stimulation of development of his partnership is reasonable with the state and civil society, its aspiration to realization of economic interests on principles of social-and-ecological responsibility. The necessity of improvement of mechanisms of mechanisms of achieving fairness between countries in relation to the use of the naturally-resource blessing able to provide firmness of socio-economic development. The fact of strengthening of ecological deficit has been marked also in the world, which is predefined by disparity between the rates of consumption of natural resources humanity and capacity of natural ecosystems, productive territories and aquatoriums of planet. It has been grounded to assert about impossibility of individualization of countries in the field of international ecological safety, as reduction of danger for separate recipients (countries or world regions) by the mean of increasing its for others cannot be justified, perspective and profitable. For this reason business subjects, aspiring to the increase the level of competitiveness in the world markets, should inculcate the international standards of ecological management and safety, strengthen a market adaptively and form an ecological image.

Key words: business, globalization, environmental security, international environmental policy, integration, economic interests, social and environmental responsibility, the global environmental market

Актуальність проблеми. Всепланетарне значення екології стає визначальним і детермінуючим фактором розвитку глобальних процесів. Світова громадськість усвідомлює необхідність удосконалення міжнародної екологічної політики, збільшення відповідальності держав і бізнесу за збереження навколишнього природного середовища, належне

реагування на ризиковий рівень техногенного навантаження. Важливість підтримання правопорядку в міжнародних еколого-економічних відносинах обумовлено: зміною економічних інтересів бізнесу та його впливу на сферу екологічної безпеки; активізацією громадських екологічних рухів; зростаючою екологічною взаємозалежністю країн від транскордонних ефектів і експорту національних екологічних проблем; виникненням різних форм екологічної експансії, поширенням екологічної злочинності, екологічної контрабанди й екологічного тероризму; проявом екоциду та непередбачених наслідків екологічних війн [1].

У зв'язку з цим, екологічна інерційність урядів країн світу та військово-політична агресивність однаково можуть розглядатися як злочин не лише перед своїми громадянами, наражаючи їх на екологічну деградацію й катастрофу, руйнуючи генофонд і екологічний потенціал життєзабезпечення, але й перед усім людством у вигляді «невидимого просторового геноциду». Важливо відзначити, що бізнес також є причетним до виникнення вище окреслених явищ і, разом з тим, спроможним до їх подолання через посилення відповідальності за реалізацію міжнародної політики екологічної безпеки.

Аналіз останніх наукових досліджень. Екологічна безпека розвитку суспільства розглядається вітчизняними і зарубіжними науковцями переважно в контексті: розкриття специфіки впливу екологічного фактору на систему міжнародних економічних відносин, узгодження принципів і цілей екологічної політики в рамках формування конкурентоспроможності країн і різних інтеграційних утворень, розширення напрямів міжнародного еколого-економічного співробітництва, утвердження екологічного іміджу міжнародного бізнесу (Н. Андреева, О. Білорус, О. Веклич, С. Волошин, Л. Добрянська, Д. Єфременко, Д. Зеркалов, С. Іванюта, А. Качинский, А. Костин, Л. Купінець, Д. Лук'яненко, Н. Пискулова, І. Поддубний, Н. Рогожина, І. Романченко, С. Харичков, В. Хлобистов та ін.).

Глобальні зміни навколишнього середовища набувають ознак незворотного характеру, тим самим спричиняючи виникнення чи посилення ряду інших природно-техногенних і екологічних загроз. Це дає підстави стверджувати, що вже сьогодні міждержавні «діалоги» та конфлікти рухаються до епіцентру цивілізаційно-екологічного протистояння [2]. Теперішні безпекові загрози мають тенденцію перетворюватися на транскордонні й транснаціональні, а загрози економічного та екологічного характеру – інтернаціональні й глобальні. Важливість урегулювання

існуючих конфліктів між державами вимагає налагодження партнерських відносин і співробітництва, перехід людства до нового етапу «безпеки та впевненості суспільства в майбутньому» [3].

За таких умов країни, які зацікавлені в припиненні різного роду конфліктів, повинні забезпечувати сприятливість для ведення бізнесу та використовувати його потенціал в розв'язанні екологічних проблем. Удосконалення міжнародної політики екологічної безпеки має бути націлена на виявлення нових аспектів взаємодії її суб'єктів, захист життєво важливих суспільних інтересів від реальних і потенційних загроз, а також утвердження екологічного вектору міжнародного бізнесу як його прогресивну спрямованість, а в деяких випадках – як єдину альтернативу існування.

Мета роботи полягає в дослідженні пріоритетів розвитку бізнесу в контексті ініціювання соціально-екологічної відповідальності та збереження довкілля, реалізації екологізованих видів діяльності, зміцнення потенціалу конкурентних переваг на світовому ринку з урахуванням цілей і завдань міжнародної політики екологічної безпеки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасна практика процесу екологізації економіки є складним, суперечливим і неоднозначним щодо механізмів його реалізації. На порядку денному всіх самітів і міжнародних конференцій з питань охорони і збереження довкілля, захисту природної й генетичної спадщини, першочерговим питанням постає безпека та «ціна» розвитку людства. Підтвердженням цьому є прийняття декларації міжнародної конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо+20» (2012 р.) під назвою «Майбутнє, якого ми прагнемо». Значного резонансу набули ідеї популяризації ринкового лібералізму – необхідності нарощування темпів економічного зростання задля розв'язання екологічних проблем людства. Це є свідченням усталеності використання людством як інтенсивних, так і екстенсивних «стратегій виживання», а також наявності відповідної тактики їх досягнення, що не виключають виникнення у майбутньому нових екологічних загроз, ризиків і екстерналій.

На думку експертів, це пояснюється специфікою та закономірностями утворення «екополітичних просторів», обумовленістю просторово-часових горизонтів усвідомлення людиною екологічних загроз та ідентифікацією їх вагомості для певних територій, регіонів, країн чи планети в цілому [4]. Так, за умов індустріальної моделі господарювання найбільше втрачають бідні країни, економіка яких структурно залежить від метрополії, можливостей

доступу до місцевих і світових ресурсів, технологій раціонального природокористування. Загальновідомо, що 4/5 населення світу стурбоване щоденним виживанням у локальних спільнотах, відчуває всю гостроту злиденності й нерівності умов життя людей. Саме тому, досягнення екологічної безпеки в аспектах справедливості між країнами є дуже складним питанням, оскільки вирішення найбільш «незручних» екологічних проблем відкладається на майбутнє чи здійснюється за рахунок майбутнього, спричиняючи екосоціальну нестабільність.

За різними оцінками, збитки від невирішених екологічних проблем (без врахування шкоди для здоров'я людей) вже складають не менше 4-6% світового ВВП. Згідно огляду «OECD Environmental Outlook to 2030», глобальна економіка в перспективі буде вимушена витратити колосальні кошти на ліквідацію наслідків теперішнього забруднення навколишнього середовища, оскільки вже сьогодні 60% всіх екосистем використовуються надмірно. Свідченням цього є також перевищення людством глобального «екологічного сліду» – 17,5 млрд. гга (2,7 гга на людину) над загальною площею ємкості природних екосистем, продуктивних територій і акваторій планети – 13,6 млрд. гга (2,1 гга на людину) [5]. Така ситуація свідчить про наявність екологічного дефіциту (перевищення ємкості природних екосистем), що є характерним не лише для високорозвинених, але й для слаборозвинених країн. У зв'язку з цим дія закону «Природа не знає кордонів» унеможлиблює спроби індивідуалізації у сфері міжнародної екологічної безпеки, оскільки зменшення небезпеки для окремих реципієнтів (країн чи регіонів світу) шляхом підвищення її для інших не може бути виправданою, перспективною та прибутковою.

Однією з причин ускладнень у цій сфері є те, що держава дозволяє економічним суб'єктам у певній мірі не включати в собівартість виробничих чи бізнесових операцій витрати на відновлення стану навколишнього природного середовища. Надалі, вони певним чином транслюються на суспільство в прихованій формі, що має часовий вимір відстрочення географічного та соціального переформатування. З цього огляду, особливо дискусійними є підходи до здійснення екологічної модернізації, яка передбачає різні можливості пристосування економічних суб'єктів до вимог екологічного регулювання, у т.ч. із використанням «селекції екологічних проблем» – вибору саме тих, у розв'язанні яких зацікавлені певна соціальна й ділова еліта. Внаслідок цього, дієвість інституту корпоративного громадянства в розв'язанні соціально-

екологічних проблем залежить від: специфіки взаємодії корпорацій з іншими суб'єктами країн-базування виробничої, торговельної, інноваційної та іншої діяльності; застосування механізмів екологічної відповідальності та контролю, поширення чи уникнення «подвійних стандартів» екологічної поведінки [6].

Тому залучення бізнесу до міжнародної екологічної діяльності характеризується необхідністю зміни пріоритетів в реалізації економічних інтересів та пошуку нових можливостей набуття конкурентоспроможності. Цьому сприяє розвиток екологічного ринку, що демонструє високі темпи зростання (від 900 млрд. до 2 трлн. дол.) і значно перевищує відповідні показники традиційних товарних ринків. За прогнозами Roland Berger, до 2020 р. його обсяги можуть сягнути 3 трлн. дол., оскільки екологічні технології стануть провідними в розвитку світового господарства XXI століття [7]. Зарубіжний досвід свідчить, що ступінь інтегрованості країн в екологічний ринок супроводжується необхідністю:

⇒ дотримання суб'єктами бізнесу міжнародних стандартів екологічного менеджменту ISO14000, «підприємницьких принципів стійкого розвитку» Хартії міжнародної торговельної палати;

⇒ використання ТНК механізмів «зеленої закупівлі» з урахуванням стандартів екологічної безпеки виробництва [8];

⇒ удосконалення екологічних нормативів і регламентів у міжнародному товарообміні, зміни товарної структури експортно-імпортних потоків [9];

⇒ підвищення ринкової адаптивності та конкурентоспроможності компаній за рахунок формування екологічного іміджу як засобу капіталізації тощо.

Власне такі умови входження на світовий ринок екологічної індустрії стимулюють активність економічних агентів і передбачають: пошук еколого-економічного консенсусу між державою та бізнесом; удосконалення правових механізмів урегулювання екологічних конфліктів між країнами; конструктивну співпрацю міжнародних і національних екологічних інституцій; збільшення інвестицій в екоінноваційні проекти; зміну стратегій розвитку суб'єктів бізнесу з урахуванням принципів і завдань міжнародної політики екологічної безпеки та різних форм контролю за її результативністю (рис. 1).

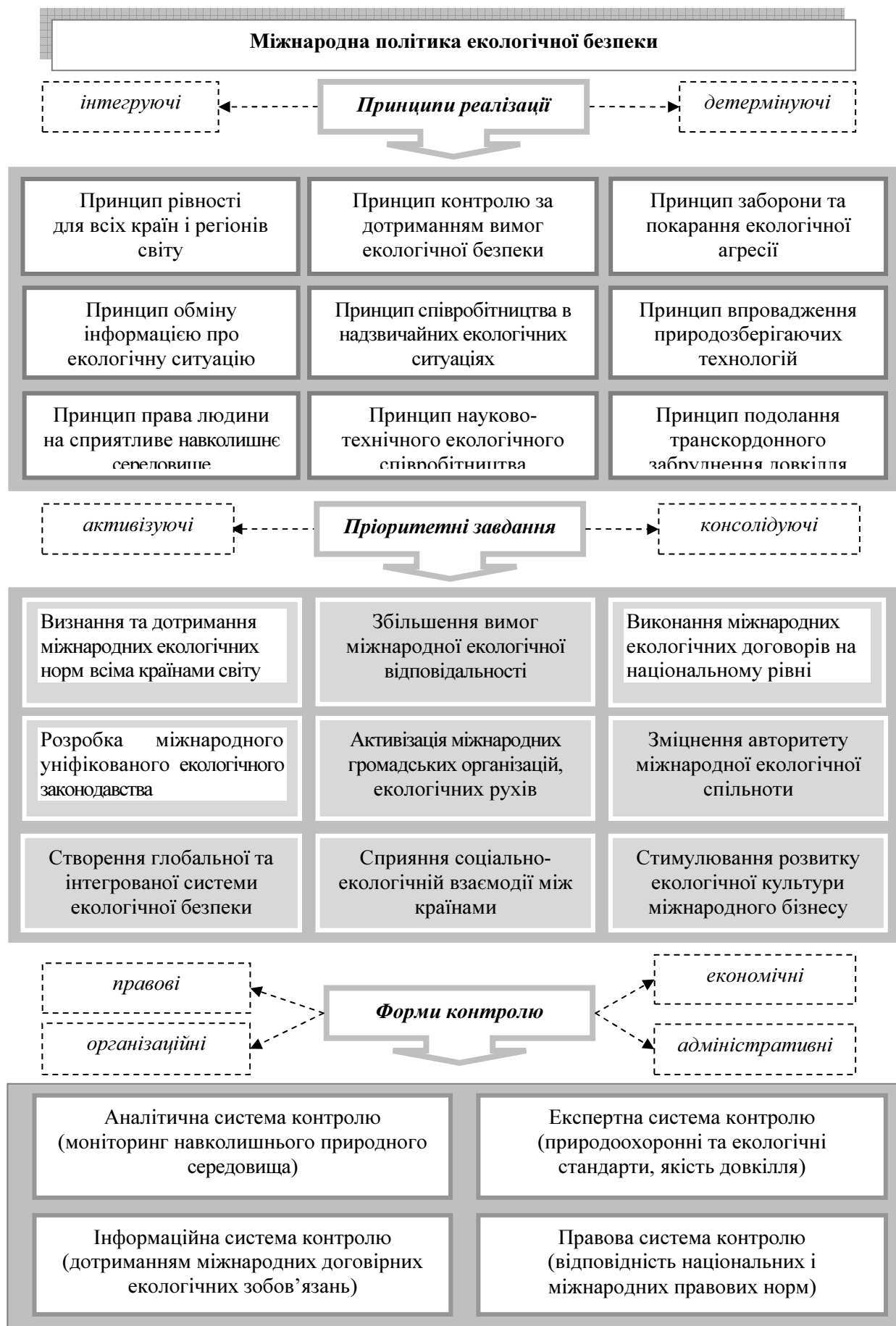


Рис. 1. Основні принципи і завдання реалізації міжнародної екологічної політики

Участь бізнесу в реалізації міжнародної екологічної політики можна також розглядати і в розрізі Індексу екологічної ефективності (The Environmental Performance Index), що характеризує рейтинг країн за досягненнями в сфері екології та управління природними ресурсами за такими параметрами як: стан навколишнього природного середовища і екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, ступінь протидії змінам клімату, вплив економічної діяльності на довкілля, рівень ефективності державної екологічної політики.

Наприклад, у 2012 році серед 132 країн відповідні позиції у рейтингу зайняли: 1 місце – Швейцарія, 2 – Литва, 3 – Норвегія, 4 – Люксембург, 5 – Коста-Ріка, 6 – Франція, 7 – Австрія, 8 – Італія, 9 – Великобританія, 10 – Швеція, 11 – Німеччина, 12 – Словаччина, 13 – Ісландія, 19 – Фінляндія, 22 – Польща, 23 – Японія, 32 – Іспанія, 30 – Бразилія, 37 – Канада, 43 – Південна Корея, 49 – США, 65 – Білорусь, 77 – ОАЕ, 84 – Мексика, 102 – Україна, 106 – Росія, 109 – Туреччина, 116 – Китай, 132 – Ірак [10].

На нашу думку, результативність еколого-економічних трансформацій як в економічно розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються може бути досягнута, насамперед, за рахунок налагодження конструктивної взаємодії між трьома секторами: державою, бізнесом і громадянським суспільством. Адже існують усі передумови для переходу в новий вимір розвитку такого триєдиного партнерства. Саме воно в найближчій перспективі буде визначальним і «процвітаючим» на будь-якому рівні – локальному, національному, регіональному, міжнародному, глобальному.

Можна погодитися з відомим вченим У. Беком, який стверджує: «Глобальні екологічні небезпеки ставлять під сумнів виживання людства і цим самим відкривають глобальні можливості дії. Прогноз очевидний: століття, в якому сама планета піддає себе небезпеці, буде як ніколи раніше, століттям «єдиного світу». Зростає розуміння того, що ми живимо в глобальному взаємозв'язку відповідальності, з якого ніхто не може вирватися» [11].

Належне сприйняття екологічних ризиків країнами має формувати національно-глобальну зацікавленість на часткову компенсацію недосконалості національних екологічних політик за рахунок нових інструментів міжнародної політики екологічної безпеки. Причиною цього є те, що за ряду об'єктивних причин держави все більше поступаються економічним суверенітетом і неспроможні контролювати всі ресурсні складові політичної, економічної та екологічної систем, тим самим

скеровуючи дві останні за межі національних кордонів. Відповідно розширюється сфера інтеграції країн і суб'єктів бізнесу, стимулюючи оновлення стратегій їх розвитку та формуючи нові компетенції еколого-економічної взаємодії: мобільність, оперативність, відповідальність, надійність, адаптивність, комунікативність, інформаційність, екологічність, інноваційність, наукоємність (рис 2.).

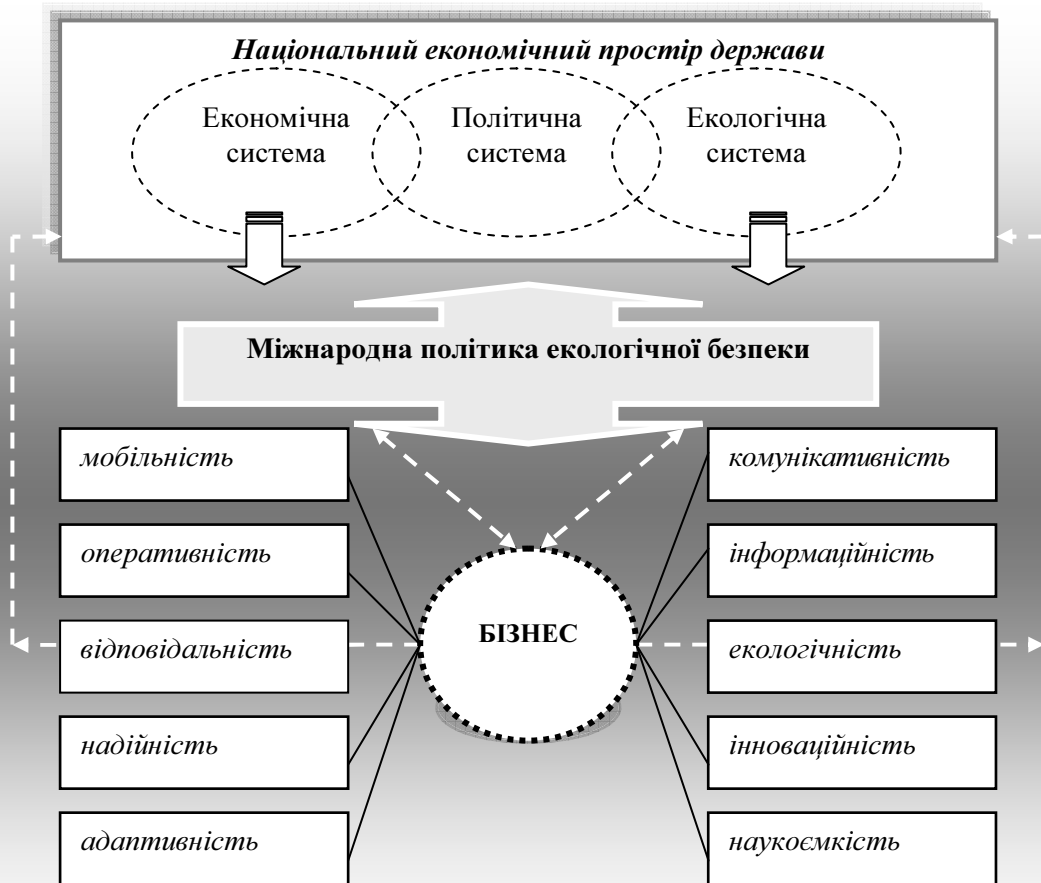


Рис. 2. Компетенції суб'єктів бізнесу в сфері міжнародної політики екологічної безпеки

Висновки. Сучасні спрямування розвитку бізнесу в контексті утвердження пріоритетів міжнародної політики екологічної безпеки свідчать про важливість конструктивної співпраці країн та їх спільній зацікавленості в: збалансуванні інтересів справедливого розподілу ресурсу життєзабезпечення та відновлення природної рівноваги та достатньої ємності екосистем; утвердженні високого статусу міжнародної екологічної безпеки та її політичної підтримки з врахуванням національних і регіональних аспектів збереження природної, історичної та генетичної спадщини людства; формуванні потенціалу бізнесу, спроможного протистояти системній складності і невизначеності якісно-кількісних параметрів міжнародної екологічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бохан А.В. Екологічна безпека в умовах глобалізації / Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / за заг. ред. А.А Мазараки. – К.: КНТЕУ, 2010. – С. 654-657.
2. Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія / А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
3. Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях /Андреєва Н.М., Бараннік В.О., Белашов Є.В. та ін.]; За наук. ред. Хлобистов Є.В. – Сімферополь: ПП «Підприємство Фенікс», 2010. – С. 307.
4. Костин А.И. Экополитология и глобалистика: Учебное пособие / А.И. Костин. – М.: Аспект Пресс, 2005. – С. 159-160.
5. Ермаков Д.С. Наш экологический след / Ермаков Д.С., Славинский Д.А., Черникова С.А. // Экология и жизнь. – 2011. – № 2(111). – С. 40.
6. Ефременко Д. Влияние крупного бизнеса на теорию и практику глобальной экологической политики / Д. Ефременко // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 11. – С. 61-68.
7. Інтернет-ресурс. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.roland-berger.com/news/2009-05-08-rbs-news-GreenTec.html>
8. Рогожина Н. Новые тенденции в экологической политике развивающихся стран /Н. Рогожина // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 4. – С. 81-89.
9. Веклич О.О. Механізми впливу екологічних стандартів на конкурентоспроможність /О.О. Веклич //Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 75.
10. Индекс экологической эффективности. Центр гуманитарных технологий Гуманитарные технологии и развитие человека Экспертно-аналитический порта. Интернет-ресурс. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gtmarket.ru>
11. Бек У. Влада і контрвлада у добу глобалізації. Нова світова політична економія /Ульрих Бек; пер. з нім. О. Юдіна. – К.: Ніка-центр, 2011. – С. 141.

УДК 339.976.2

СТРАТЕГІЯ ЄС «ЄВРОПА-2020»: АГРАРНИЙ АСПЕКТ**Вінська О.Й., к.е.н.***E-mail: oksana_v@hotmail.com**ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»
м. Київ*

Автором досліджено особливості розвитку ЄС на період фінансової перспективи 2014-2020. Систематизовано основні положення Стратегії ЄС «Європа-2020» й виокремлено її цілі, завдання та механізми. Досліджено основні віхи досягнення спільного рішення країнами - членами ЄС щодо майбутньої реформи Спільної аграрної політики (САП). Визначено основні напрями пристосування САП до нових економічних, екологічних, соціальних, кліматичних та технологічних викликів, що постають перед ЄС. Виявлено, що ЄС продовжує надалі опікуватися сільським господарством та надавати йому щедрю підтримку з метою уникнути територіального дисбалансу аграрного виробництва з відповідними негативними соціально-економічними та екологічними наслідками. Досліджено ключові зміни у підходах щодо фінансування аграрного сектору ЄС, які мають викоринити диспропорції у субсидуванні фермерських господарств серед країн-членів та посилити їх відповідність цілі сталого розвитку через законодавче впровадження концепції екологічних суспільних благ, які надаються сільськогосподарськими виробниками.

Ключові слова: Європейський Союз, Стратегія «Європа-2020», Спільна аграрна політика ЄС, розвиток сільської місцевості ЄС, реформування САП

UDC 339.976.2

STRATEGY «EUROPE -2020»: AGRICULTURAL ASPECT**Vinska O.Y., PhD in Economics***E-mail: oksana_v@hotmail.com**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv*

The author has investigated the features of the EU financial perspective for the period of 2014-2020. The main points of the EU Strategy «Europe 2020» have been systematized and singled out its goals, objectives and mechanisms. The basic milestones in achieving a common solution by EU member-states on the future reform of the Common Agricultural Policy (CAP) have been defined. The main directions on adaptation of the CAP to the new economic, environmental, social, environmental and technological challenges facing the EU have been underlined. It has been found out that the EU continues taking care of agriculture and giving it generous support in order to avoid regional imbalance of agricultural production with corresponding negative

socio-economic and environmental consequences. The key changes in approaches to financing the EU agricultural sector, which were to eradicate the disparities in farm subsidies among member-states and enhance their conformity with the objectives of sustainable development through the implementation of the legal concept of environmental public goods provided by farmers, have been investigated.

Key words: European Union, Strategy «Europe-2020», Common Agricultural Policy of the EU, rural development of the EU, CAP reform

Актуальність проблеми. На сучасному етапі інноваційного розвитку постіндустріальних країн сільськогосподарський сектор вже давно не являється локомотивом економічного зростання: аграрний сектор не є продуцентом найсучасніших технологій, а натомість, виступає їх реципієнтом; частка ВВП та зайнятості, що припадає саме на сільське господарство має тенденцію до скорочення. Тим не менше, політична та соціальна значущість аграрного сектору не втрачають своєї ваги, що пов'язано з необхідністю забезпечення безпечним та доступним продовольством населення країн та збереженням сільських місцевостей, які є важливим осередком історичної спадщини.

В ЄС Спільна аграрна політика (САП) є однією з перших політик об'єднання, об'єктом постійної критики, суттєвих реформ та реципієнтом значних фінансових ресурсів. Адаптація САП до сучасних вимог розвитку ЄС, які викладені у Стратегії «Європа-2020», є важливим завданням для наднаціональних інституцій об'єднання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням спільної аграрної політики ЄС присвятили свої праці такі провідні економісти, як Н. Мусис [7], А.Ж. Грір [6], Р. Акріл [2], М. Артис та Ф. Ніксон [3], які виявили особливості етапів реформування САП та зміни основних інструментів цієї політики. М. Кадвел [4] визначив основні характеристики, які притаманні аграрній моделі ЄС. В свою чергу Г.Х. Хуленброєк, В. Вербеке, Л. Лоуерс [5] та П. Терван, В. Вейден, Г. Кунеман, Р. Шрьодер [8] дослідили вплив інституцій на розвиток сільської місцевості в ЄС. З огляду на вищезазначене, недослідженими залишаються важливі питання подальшої адаптації САП до сучасних цілей функціонування ЄС, зокрема Стратегії «Європа-2020», яка визначає розвиток об'єднання на період фінансової перспективи 2014-2020 рр.

Метою роботи є визначення основних напрямів пристосування САП до Стратегії «Європа-2020» через дослідження ключових змін у пропорціях фінансування аграрного сектору ЄС.

Викладення основного матеріалу дослідження. Європейський Союз є динамічним конкурентоспроможним об'єднанням, яке виступає активним учасником світових економічних та політичних процесів та пропагує свої цінності у глобальному масштабі. Однією з запорук сталого функціонування ЄС є планування розвитку, яке здійснюється в рамках фінансових перспектив, які розраховані на сім років. З 2014 року вступає у силу нова фінансова перспектива ЄС, яка має забезпечити виконання цілей та завдань Стратегії «Європа-2020» (рис.1).



Рис. 1. Цілі, завдання та механізми Стратегії «Європа-2020»

Джерело: складено автором на основі [10]

Цілі вищезгаданої стратегії цілком відповідають викликам сучасності та враховують особливості соціально-економічних моделей країн-членів. Зокрема, розумне зростання передбачає ефективне інвестування в освіту, щоб подолати відставання ЄС від його глобальних конкурентів, а саме Японії та США, за часткою населення з вищою освітою. Більше того, розумне зростання також включає сприяння дослідженням та інноваціям й розвитку цифрового суспільства. Це свідчить про те, що ЄС прагне розвиватися на основі інтелектуального лідерства і надалі продовжувати будувати економіку, яка базується на знаннях.

Наразі ЄС є світовим лідером в сфері екологічних стандартів. Саме тому, ціль щодо його сталого розвитку є логічним втіленням високого рівня екологічної свідомості в об'єднанні. Зменшення викидів, ефективне використання наявних ресурсів та поступовий перехід на альтернативні джерела енергії має розірвати зв'язок між зростанням ВВП та збільшенням викидів, які забруднюють довкілля та посилити енергетичну безпеку ЄС.

Слід зазначити, що ЄС має досить високі соціальні стандарти, підтримка яких є однією з цілей об'єднання. Саме тому, всеохоплююче зростання має на меті збільшити економічне, соціальне та територіальне згуртування та продовжити боротьбу з найбільшою соціальною проблемою ЄС – безробіттям. Створення нових робочих місць, особливо для жінок, молоді та осіб передпенсійного віку, є суттєвим викликом для об'єднання, подолання якого потребує значних фінансових вливань.

Для досягнення вищезгаданих цілей ЄС планує використовувати механізм спільного ринку, адже посилення взаємозв'язків буде сприяти конкуренції та більшій прозорості для споживачів, а відтак, стимулюватиме бізнес та інновації. Суттєвим важелем досягнення цілей Стратегії «Європа -2020» виступатиме й бюджет ЄС, зокрема через використання спільних фондів об'єднання. Крім того, засоби зовнішньої політики, а саме заохочення міжнародної торгівлі та співробітництва, мають збільшити потенційні вигоди для європейських бізнесменів, які виникають у світових осередках бурхливого економічного зростання.

Досягнення цілей та завдань Стратегії «Європа-2020» потребує суттєвої адаптації спільних політик ЄС, зокрема й найбільш чутливої з них – Спільної аграрної політики ЄС. Слід зазначити, що реформування САП у відповідності до вимог нової стратегії розвитку вимагало значних поступок з боку країн-членів та викликало запеклі дебати, як між інституціями ЄС, так і у наукових колах, які були долучені до процесу загальноєвропейських консультацій (табл.1).

Таблиця 1. Хронологія загальноєвропейських дебатів щодо САП -2020

<i>Дата</i>	<i>Подія</i>
12 квітня 2010 р.	Початок публічних загальноєвропейських дебатів щодо майбутнього, цілей та принципів САП-2020
11 червня 2010 р.	Випуск офіційного звіту з запропонованими підходами до адаптації САП
19-20 липня 2010 р.	Проведення Європейською Комісією завершальної конференції щодо результатів публічних обговорень САП-2020
18 листопада 2010 р.	Послання Комісії «САП до 2020 року» та початок обговорення майбутньої адаптації з інституціями ЄС та профільними організаціями
12 жовтня 2011 р.	Презентація Комісією офіційних пропозицій щодо підвищення ефективності САП
26 червня 2013 р.	Досягнення політичного рішення між Комісією, Радою та Парламентом щодо напрямів адаптації САП
1 січня 2014 р.	Вступ реформи «САП -2020» в дію

Джерело: складено автором на основі [12]

Основним завданням у процесі обговорення майбутньої реформи САП було пристосування її до нових економічних, соціальних, екологічних, кліматичних та технологічних викликів, які постають перед ЄС. Збільшення доданої вартості та диверсифікація сільськогосподарського виробництва стали ключовими елементами пристосування САП до Стратегії «Європа -2020».

Слід зазначити, що ЄС продовжує опікуватися аграрною галуззю, адже в європейській науковій думці панує ідея неможливості сталого розвитку сільського господарства без втручання держави. Дослідження проведене в ЄС довело, що за умови відсутності підтримки, значних змін у обсягах виробництва аграрної продукції в ЄС не відбудеться. Тим не менше, буде мати місце територіальний дисбаланс виробництва, а саме надмірна його концентрація у найбільш придатних місцевостях з відповідним негативним впливом на довкілля, зокрема на ґрунтовий покрив та водні ресурси. Натомість на менш придатних територіях для ведення сільського господарства, буде відбуватися занепад аграрної діяльності з відповідною деградацією ґрунтів та втратою біорізноманіття, а також негативними соціально-економічними наслідками для сільських територій [13]. Відтак основною проблемою для ЄС є ефективний розподіл щедрої підтримки аграрного сектору ЄС між основними її реципієнтами відповідно до умов, які будуть заохочувати підвищення конкурентоспроможності фермерів, виробництво безпечних та якісних харчів, а також й захист навколишнього середовища та біорізноманіття (рис.2).

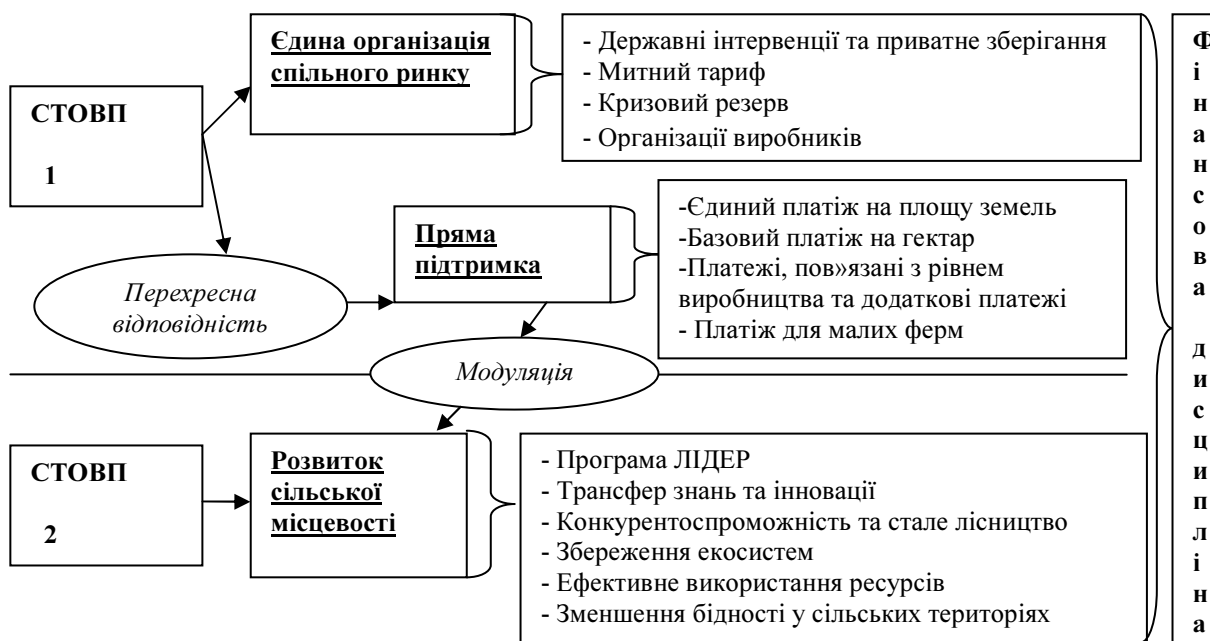


Рис.2 Механізм підтримки САП-2020

Джерело: складено автором на основі [1;9;11]

Спільна аграрна політика ЄС у фінансовій перспективі 2014-2020 буде надалі мати двоїсту структуру та регулюватися у рамках двох основних стовпів. В межах першого стовпа буде здійснюватися єдина організація спільного ринку аграрних продуктів та пряма підтримка фермерським господарствам, натомість другий стовп буде визначати особливості управління розвитком сільської місцевості Євросоюзу. Серед важливих змін САП, які вступають у дію в новій фінансовій перспективі, слід виділити трансформацію принципу надання прямої допомоги фермерам, яка буде надходити відповідно площі оброблюваних земель. Відтак для нових країн-членів ЄС-13 зберігається механізм єдиного платежу на площу земель (single area payment scheme), а для старих країн – членів впроваджується новий механізм - базовий платіж (the basic payment scheme) на гектар землі. Такий підхід має усунути диспропорції у субсидуванні фермерських господарств, як між державами-членами, так і між реципієнтами коштів всередині окремих держав. Конвергенція дотацій буде відбуватися продовж декількох років і має вийти на рівень гарантування кожній державі не менше 75% середнього рівня дотацій по ЄС та 60% середнього національного рівня виплат для окремих фермерів до 2019 року [9].

Суттєвої важливості набуває концепція перехресної відповідності в ЄС, що визначає можливості доступу фермерів до фінансування зі спільних фондів Євросоюзу. Сільськогосподарські виробники інтеграційного об'єднання матимуть змогу долучитися до субсидій лише за умови виконання ними жорстких екологічних та санітарних норм. Фермерські господарства, які спеціалізуються на тваринництві для отримання дотацій мають демонструвати дотримання високих стандартів добробуту тварин, які стосуються утримання, транспортування та забою худоби. Окрім того, отримала законодавче затвердження концепція екологічних суспільних благ, які мають надавати фермери через свою діяльність, зокрема 30% прямої підтримки буде прив'язана до таких заходів, як утримання пасовищ, диверсифікація посівів, консервація територій, які мають екологічну важливість, або органічне фермерство. Додаткова підтримка буде надаватися молодим фермерам у вигляді обов'язкової 25% надбавки до базового платежу протягом 5 років від започаткування аграрного бізнесу, а також територіям з несприятливими умовами для ведення аграрної діяльності [11]. Особлива спрощена схема фінансування впроваджується для власників малих ферм, яка має значно зменшити бюрократичні процедури САП та відповідні витрати на їх здійснення. Не зважаючи на

правила СОТ, передбачено також можливість надання підтримки, яка прив'язана до рівня виробництва, особливо для високобілкових рослин.

Суттєвих змін зазнають механізми управління ринками аграрних продуктів, зокрема планується скасування квот на молоко у 2015 році та на цукор у 2017 році, а також нова система дозволів на висадження виноградників з 2016 року. Окрім того, для подолання кризових явищ на ринках буде створено Кризовий резерв у розмірі 400 млн. євро. Для захисту інтересів фермерів та посилення їх ваги у ланцюжку створення вартості у харчовій промисловості, Європейська Комісія буде стимулювати створення організацій виробників, які зможуть відстоювати колективні інтереси аграріїв у переговорах з переробниками продукції. Вищезазначена ініціатива щодо створення об'єднань фермерів, які матимуть всі ознаки картельних угод, вимагатиме особливих виключень з конкурентного законодавства ЄС. Більше того, такі заходи призведуть до зростання вартості кінцевої продукції для європейських споживачів, що свідчить про подальше зміщення уваги Євросоюзу у бік продукування високоякісної та безпечної продукції, а також гарантування фермерам гідного рівня доходів за рахунок масштабного перерозподілу прибутків в аграрній галузі.

На відміну від першого стовпа САП, який повністю фінансується з бюджету об'єднання через Європейський фонд гарантій сільському господарству, розвиток сільської місцевості в ЄС буде й надалі фінансуватися на компліментарній основі з країнами-членами та наднаціональним Європейським фондом розвитку сільської місцевості. Затверджені напрями політики розвитку сільської місцевості Євросоюзу на період фінансової перспективи 2014-2020 років є повністю адаптованими з основними цілями Стратегії «Європа-2020». Так, посилення трансферу знань та інновацій у сільських місцевостях має підвищити рівень їхньої технологічності й забезпечити досягнення «розумного» зростання ЄС. Заходи щодо збереження екосистем та ефективного використання ресурсів посилять складову «сталого» зростання Євросоюзу. В свою чергу, зменшення бідності серед мешканців сільських територій та програма «Лідер», яка стосується підтримки підприємницьких ініціатив – забезпечать виконання цілі щодо «всеохоплюючого» зростання ЄС.

На наступні сім років передбачається зміна підходу щодо концепції модуляції платежів, тобто зниження прямої підтримки фермерів та перенаправлення їх на розвиток сільської місцевості. Обов'язковий характер модуляції було відмінено, скасовано також її відсоткові пропорції, натомість було прийняте рішення щодо переведення цих перерозподільних

платежів на добровільну основу. Окрім того, на відміну від закріплених за напрямами пропорцій фінансування політики розвитку сільської місцевості 2007-2013, нові пріоритети розвитку сільської місцевості не мають фіксованого розміру асигнувань. Відтак, розмір дотації на кожен окремий напрям визначається державою-членом відповідно до внутрішніх потреб. Змінений підхід до фінансування розвитку сільської місцевості впроваджується з метою посилити координацію з іншими політиками ЄС та гарантувати ефект синергії.

Висновки. Загострення глобальної конкуренції змушує інституції ЄС шукати нові шляхи сталого розвитку для країн-членів об'єднання. Дилема щодо необхідності утримання міжнародної конкурентоспроможності та збереження високих соціальних та екологічних стандартів є найбільшим сучасним викликом для Європейського Союзу. Саме тому, подальша розбудова соціально-орієнтованої економіки, що базується на знаннях та ефективному використанні ресурсів є пріоритетом майбутнього поступу ЄС й закріплена в Стратегії «Європа-2020».

У фінансовій перспективі 2014-2020 рр. Євросоюз продовжуватиме надавати суттєву підтримку фермерським господарствам, як через регулювання спільного ринку аграрної продукції та прямі дотації сільськогосподарським виробникам, так і через видатки на розвиток сільської місцевості. Нові ініціативи щодо створення організацій аграрних виробників картельного типу, які зможуть централізовано реалізовувати сільськогосподарську продукцію, мають підірвати домінуючі позиції транснаціональних компаній та знизити можливості акумуляції ними більшої частки прибутків у ланцюжку створення доданої вартості у харчовій промисловості. Законодавче закріплення принципу екологічних суспільних благ, які надаються фермерами, та жорстка прив'язка субсидій до виконання умов перехресної відповідності гарантуватиме Євросоюзу світові позиції лідера у галузі захисту довкілля.

Аграрний сектор ЄС, який для багатьох громадян об'єднання асоціюється з проїданням мільярдів коштів платників податків, має стати галуззю, яка активно залучає прогресивні технології, гарантує випуск високоякісної продукції та надає суспільні блага європейським громадянам завдяки екологічному господарюванню. Відтак, саме розвинуті сільські території, конкурентоспроможне, екологічне, безпечне та диверсифіковане сільськогосподарське виробництво здорового та якісного продовольства у всіх регіонах ЄС стануть запорукою для забезпечення розумного, сталого та всеохоплюючого зростання Євросоюзу згідно Стратегії «Європа-2020».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вінська О.Й. Особливості сучасного стану реалізації Спільної аграрної політики Європейського Союзу// Економічний простір. Збірник наукових праць. - Випуск 40. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. - С.5-20.
2. Ackrill R. The Common Agricultural Policy [Text] / Robert Ackrill.- University Association for Contemporary European Studies. Continuum International Publishing group, 2000. - 244p.
3. Artis M., Nixson F. The Economics of European Union: Policy and Analysis. Forth Edition [Text]/ Mike Artis, Frederick Nixson.- Oxford Univesity Press.- 2007.- 436p.
4. Cardwell M. The European model of agriculture [Text] / Michael Cardwell. - Oxford University Press.- 2004.- 447p.
5. Huylenbroeck G., Verbeke W., Lauwers L. Role of institutions in rural policies and agricultural markets [Text] / Guido van Huylenbroeck, Wim Verbeke, Ludwig Lauwers.– Emerald Group Publishing.- 2004.- 461 p.
6. Greer A. J.Agricultural policy in Europe [Text]/ Alan J. Greer.- University of Manchester. European Policy Research Unit. Manchester University Press. - 2005. - 238p.
7. Moussis N. Acess to European Union: law, economics, policies [Text] / Nicholas Moussis .-European Study Service.- 2008. - 557p.
8. Terwan P, Weijden W., Kuneman G., Schroder R. After the Common Agricultural Policy: towards an EU policy for sustainable food and rural development. / Discussion paper. CLM Center for Agriculture and Enviroment. – 2008.
9. CAP Reform - an explanation of the main elements / European Commission MEMO 2013.- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-621_en.htm
10. Communication from the Commission. / Europe 2020: a strategy for smart sustainable and inclusive growth. / Brussels. - 2010. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>
11. Political agreement on new direction for common agricultural policy 2013. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-613_en.htm
12. The Common Agricultural Policy after 2013. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/index_en.htm
13. The CAP in perspective: from market intervention to policy innovation. Agricultural Policy Perspective briefs / European Commission. - 2011. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/01_en.pdf

УДК 339.543

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МИТНОЇ СТАВКИ У
КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ****Дьяченко О.В., к.е.н.***E-mail: diachenko_ov@meta.ua***Зубко О.В., к.е.н.***E-mail: ovzubko@ukr.net**Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ*

Розглянуто вплив лібералізації міжнародної торгівлі на стан економічного суверенітету країни. Визначено, що на певних етапах економічного розвитку він може бути обмежений за рахунок взаємних торговельних угод шляхом оптимізації ставок мита, які є інструментом протекціонізму для багатьох економік, що розвиваються. Встановлено, що при розробці митного тарифу як систематизованого переліку товарів із зазначенням ставок мита, якими такі товари обкладаються, потрібно враховувати низку принципів формування ставок мита з метою ефективного захисту та стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку. Наголошено на проблематичності включення достовірних даних щодо факторів макроекономічного впливу для розрахунку необхідної ставки мита. Наведено алгоритм визначення рівня митної ставки, який передбачає формалізацію розрахунку основи ставки мита, аналіз наслідків використання введених ставок мита та можливість їхнього коригування. Обґрунтовано можливі наслідки від зміни ставки мита для різних груп споживчих товарів.

Ключові слова: економічний розвиток, економічний суверенітет, мито, митна ставка, митний тариф

UDC 339.543

**METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF CUSTOMS
DUTY IN THE CONTEXT OF ENSURING ECONOMIC
SOVEREIGNTY****Diachenko O.V., PhD in Economics***E-mail: diachenko_ov@meta.ua***Zubko O.V., PhD in Economics***E-mail: ovzubko@ukr.net**Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv*

The impact of trade liberalization on the economic state of the country's sovereignty has been examined. It has been determined that at certain stages of economic development, it can be limited by mutual trade agreements by optimizing the duty

rates, which are a tool of protectionism for many developing economies. It has been established that the development of the customs tariff as a systematic list of goods indicating duty rates by which goods are subjected, should take into account a number of principles of formation duty rates for the effective protection and promotion of competition in the domestic market. The inclusion of reliable data on the macroeconomic impact of factors to calculate the required duty rate is problematical. An algorithm for determining the level of customs duty that involves the formalization of calculating the basics duty rates have been developed, the analysis of impact of using the entered customs duties and the possibility of their correction has been conducted. The possible effects of changes in duty rates for different groups of consumer products have been grounded.

Key words: economic development, economic sovereignty, duty, customs duty, customs tariff

Актуальність проблеми. Невід'ємною передумовою розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі є загальне нарощення міжнародного товарообороту, зумовлене, у першу чергу, підписанням взаємних торговельних угод щодо лібералізації зовнішньоекономічних відносин. Найбільш відомою серед таких домовленостей є Генеральна угода з тарифів і торгівлі [1]. Основний принцип, за яким діє ця угода, це дотримання режиму найбільшого сприяння у торговельних відносинах з країнами-членами СОТ. Тобто, формування недискримінаційного режиму торгівлі та поступове зменшення величини ставок мита на основі багатосторонніх домовленостей.

Разом з тим, потрібно звернути увагу, що форсування лібералізації торгівлі має дуалістичний характер для економічного суверенітету різних економік. При цьому саме поняття економічного суверенітету слід розглядати як верховенство держави у внутрішніх економічних справах та економічну рівноправність на міжнародній арені [2, с. 11], обмеження яких неприпустимо. Однак, об'єктивність інтенсивної інтеграції у світогосподарські структури вносить певні корективи до розуміння економічної рівноправності країн на міжнародному ринку. Нині, мова йде про встановлення глобальних «правил» торгівлі, вигідних для більшості країн. Проте, «ця» більшість скоріше визначається не за кількістю країн-учасниць торговельних відносин, а за ваговими показниками торгівлі. Відтак, перевагу отримують ті гравці, рівень інтенсивності виробництва яких має надлишок пропозиції на внутрішньому ринку та володіє відносними конкурентними перевагами на зовнішніх ринках. У цей же час,

країни, експорт яких значною мірою формує не кінцева продукція, а сировинні товари, відчують підвищений конкурентний тиск на вітчизняного виробника, що може призвести до руйнації певних національних галузей промисловості. З огляду на це, актуальність дослідження засад формування митної ставки як тарифного інструмента забезпечення економічного суверенітету країни у зовнішніх відносинах не викликає сумнівів.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми виявив фрагментарність у дослідженні обраної тематики. Зокрема, у праці Войтова С. [3] здійснено історико-економічний аналіз еволюції ставок мита, окремі питання митно-тарифного регулювання розглядаються Любивою Ю.В. [4] та Плахотною К.Є. [5], вплив митних ставок на формування конкурентного середовища в Україні досліджувала Івашина О.Ф. [6] тощо. Проте, залишається не достатньо розкритим питання щодо принципів формування митних ставок при реалізації тарифного регулювання зовнішньої торгівлі у контексті забезпечення економічного суверенітету країни.

Мета роботи полягає у систематизації методичних засад формування митної ставки у контексті забезпечення економічного суверенітету України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основним інструментом тарифного регулювання зовнішньої торгівлі є митний тариф як систематизований перелік товарів із зазначенням ставок мита, якими такі товари обкладаються [7]. При цьому, ставки мита визначаються на основі науково обґрунтованих положень, що об'єктивно відображають стратегічні цілі і тактичні завдання країни на певних етапах її соціально-економічного розвитку.

При визначенні митних ставок враховують дію економічних законів, насамперед, закону вартості, який передбачає еквівалентний обмін результатами праці та є регулятором виробництва. При порушенні цього закону припиняється поступальний економічний розвиток, виникають і поглиблюються диспропорції між галузями, у наслідок чого можливий занепад окремих галузей.

В умовах ринкової економіки митні ставки повинні формуватися також з урахуванням закону співвідношення попиту і пропозиції товарів, а система митних ставок має сприяти прискоренню темпів соціально-економічного розвитку суспільства.

Економічна міцність країни визначає її можливості проведення наукових досліджень і темпи науково-технічного прогресу. У світі формується певна спеціалізація країн за напрямками науково-технічного прогресу і виробництва. Тому одним з основних принципів формування митних ставок є визначення пріоритетів розвитку та підтримка національних виробництв. Цей принцип може бути реалізований тільки в умовах сформованої системи пріоритетів розвитку окремих виробництв і галузей національної економіки.

З першим принципом тісно пов'язаний принцип ескалації митних тарифів, сутність якого полягає у тому, що ввізні мита на паливно-сировинні товари та продукти первинної обробки повинні встановлюватися на нижчому рівні, ніж на продукцію обробної промисловості, що дозволяє збільшувати обсяги імпорту паливно-сировинних товарів для виробництва продукції з високою часткою доданої вартості. Однак, цей принцип повною мірою може бути реалізований тільки в умовах високорозвиненої економіки, що дозволяє ефективно переробляти сировину і використовувати паливо для виробництва високотехнологічної продукції, що користується попитом на світових ринках.

Одним з важливих принципів формування ввізного мита є підтримка добросовісної конкуренції для вітчизняних і зарубіжних виробників на товарних ринках продуктів, виробництво яких є пріоритетним для національної економіки. Якщо певна галузь або виробництво є пріоритетними для економічного розвитку країни, то умови їх конкуренції з імпортними товарами повинні забезпечувати реалізацію споживачам товарів приблизно за однією і тією ж ціною з урахуванням споживчих властивостей і корисності товарів, а вітчизняним виробникам – прибуток, достатній для підтримки функціонування підприємств. У той же час, при формуванні митних ставок необхідно забезпечити умови рівної вигідності реалізації продукції в оптово-торговельній ланці вітчизняної й імпортової продукції.

Іншим принципом встановлення митних ставок є виявлення соціально-економічних наслідків введення нових ставок. Зміна ставок мита може звести нанівець рентабельність власних виробництв, призвести до закриття підприємств і вивільнення працівників.

Найважливішим принципом формування митної ставки є ступінь достовірності відображення різниці між рівнями національної та світової вартості товарів, що передбачає при формуванні митної ставки

використання цін, що максимально точно відображають вартість та споживчі властивості товарів. Діючі ціни під впливом різних чинників змінюються, тому при визначенні митних ставок їх необхідно певним чином корегувати.

При формуванні ставок мита важливо враховувати ступінь її дії на економічну поведінку експортерів, імпортерів і вітчизняних виробників. Мита, що в максимальному ступені відображають відмінності між рівнями світової та національної вартості, будуть найбільш ефективно впливати на економічну поведінку імпортерів, експортерів і вітчизняних виробників.

Визначаючи митні ставки необхідно враховувати наявність власного виробництва товару, оскільки кожна країна повинна мати склад і структуру виробництва, що відповідають її геополітичному та гео економічному становищу. Від того, якою мірою мита реально відображають світові ціни і ціни вітчизняних виробників, враховують пріоритетність окремих галузей і виробництв, залежить ефективність всієї системи митно-тарифного регулювання.

Рівень ввізного мита визначається, виходячи з рівня мита звітного періоду з урахуванням фізичного та вартісного обсягів та структури імпорту прогнозованого періоду. При цьому, враховується валютний курс, динаміка світових цін на імпортовані товари, пільги, преференції, режими ввезення та інші фактори. На основі цих даних розраховується середньозважена ставка ввізного мита, що використовується для прогнозних оцінок і контролю митних платежів.

Визначати ставки мита доцільно дотримуючись такого алгоритму (рис. 1).

Одним з найважливіших моментів у визначенні митних ставок є обґрунтування внутрішніх і світових цін на зіставні види продукції. Національна вартість товарів відображається в оптових цінах виробників.

Такі ціни повинні відшкодовувати середні, а в деяких випадках – повні витрати виробництва і включати прибуток, достатній для формування фондів споживання і накопичення, сплати податків, частини відсотків за кредит.

Доцільно також уточнити, якою мірою заробітна плата, що враховується у витратах виробництва, відображає витрати на відтворення робочої сили.

Визначення рівня митної ставки

Визначається необхідна диференціація товарної номенклатури. До кожної групи включається продукція з приблизно однаковим рівнем пріоритетності, близька за споживчими властивостями, технологіями виробництва та рівнем витрат

У розрізі прийнятої номенклатури визначаються світові ціни, що максимально відображають національну вартість товару

У розрізі прийнятої номенклатури визначаються світові ціни, що можуть бути прийняті для зіставлення відмінностей між світовою та національною вартостями товарів

Розраховується вихідна основа ставки мита

Вихідна основа митної ставки коригується з урахуванням тарифоутворювальних факторів, розраховуються проектні ставки мита

Визначаються наслідки введення проектних митних ставок

Митні ставки коригуються з урахуванням аналізу наслідків їх використання

Споріднені групи продукції, що мають приблизно однаковий рівень митних ставок, можуть зводитися в укрупнені групи з метою зниження можливостей неправильного декларування товарів та зниження сум митних платежів

Рис. 1. Алгоритм визначення рівня митної ставки [8]

При обґрунтуванні цін, що використовуються в розрахунках визначення ставок ввізного мита на продовольчі товари, доцільно орієнтуватися на витрати виробництва регіонів, які виконують роль постачальників відповідних товарів на внутрішньому ринку.

Повні витрати характеризують той рівень витрат, який визнається суспільством економічно допустимим у конкретних умовах, що склалися у сфері виробництва та реалізації відповідних товарів, і конкурентоспроможним за наявності адекватних ставок ввізного мита.

За базу для розрахунку ввізного мита приймаються витрати виробництва і ціни виробників. Обидва показники попередньо аналізують і корегують.

Зарубіжний досвід свідчить, що підприємства, які працюють в ринкових умовах, як правило, орієнтуються на ціни, що базуються на повних витратах і прибутку, необхідного для функціонування підприємств. Повні витрати виробництва одиниці продукції і прибуток розраховуються з урахуванням певного рівня завантаження виробничих потужностей (75-85%). Орієнтуючись на рівень витрат при стандартній

завантаженості потужностей, підприємства послаблюють вплив кон'юнктурних умов на рівень цін. Величина запланованої норми прибутку пов'язана також з довгостроковою оцінкою підприємств свого майбутнього становища на ринку. Якщо підприємство відчуває себе впевнено на ринку, воно підвищує норму прибутку, що закладається в ціну. В умовах жорсткої конкуренції підприємство знижує норму прибутку. Загальна величина прибутку на капітал розподіляється по товарах з урахуванням попиту та пропозиції, якості та інших факторів. В окремих випадках допускається нульова рентабельність або збиток від реалізації певних видів товарів. Таким чином, при визначенні прибутку в ціні продукції необхідно враховувати ряд факторів, які впливають на формування преїскурантних довідкових цін. При збереженні існуючої макроекономічної ситуації, ціни, що приймаються для розрахунку митних ставок, необхідно коригувати з урахуванням очікуваного темпу інфляції. У такому разі ціна розраховується за формулою [9, с. 81]:

$$C_{on} = B_k + \Pi_n \quad (1)$$

де C_{on} – оптова ціна виробника, яка приймається для розрахунку ставки мита;

B_k – витрати виробництва на найближчу перспективу, скориговані з урахуванням необхідної оплати праці. Для сільськогосподарських товарів приймаються витрати на виробництво в регіоні, скориговані з урахуванням дотацій держави;

Π_n – запланований прибуток, що враховує забезпечення нормальних умов відтворення продукції, попит та пропозицію, а також якість товару.

Для характеристики національних витрат виробництва сільськогосподарської продукції можуть бути прийняті середньозважені ціни за останні 3 роки. У цих цінах коливання витрат виробництва, що викликаються погодно-кліматичними умовами, зазвичай згладжені. Але в умовах глибокої кризи аграрно-промислового комплексу показники виробництва щороку погіршуються, а витрати зростають. У зв'язку з цим для обґрунтування ввізного мита доцільно орієнтуватися на показники базисного року з прогнозуванням (на основі аналізу середньозважених показників за останні 3 роки) впливу кон'юнктурних чинників, характерних тільки для базисного року.

Вибір світової ціни для розрахунку ставки мита є складним завданням, оскільки відсутні чіткі критерії обґрунтування рівня таких цін. Крім того, необхідно враховувати специфіку визначення світових

цін стосовно конкретної товарної групи. В якості світових цін сировинних товарів приймаються ціни найбільших виробників і експортерів, біржові ціни або їх комбінація. Для світових ринків сировинних товарів характерна множинність цін на аналогічні товари, що пов'язано зі специфікою регіональних сировинних ринків, дефіцитом товарів, співвідношенням попиту і пропозиції, впливом на ціни політики держав – провідних експортерів продукції. Під впливом цих та інших факторів на світових ринках сировинних товарів відбуваються суттєві коливання рівня цін. Для розрахунку вихідної величини мита доцільно приймати ціни фактичних угод з урахуванням стану світового ринку і найближчих перспектив його зміни за окремими групами і видами продукції. При цьому можуть використовуватися прогнози світових цін окремих організацій та експертів.

Для продукції обробної промисловості в якості світових цін, як правило, виступають експортні ціни великих підприємств, які формуються на базі внутрішніх цін. При виборі світової ціни слід орієнтуватися на ціни, що застосовуються у великих торгових угодах, що здійснюються регулярно, та оформлюються на типових умовах.

Для окремих груп і видів продукції, особливо продовольства, для вибору цін, що використовуються у розрахунках митних ставок, необхідно проаналізувати національні ціни виробників. Зіставлення їх із світовими цінами на відповідні товари дозволяє виявити випадки демпінгу при поставках продовольства. Аналіз витрат виробництва і національних цін країн-постачальників дозволяє виявити масштаби субсидування виробництва продовольчих товарів у цих країнах і при розрахунку митних ставок орієнтуватися на ціни тих виробників, які зуміли найбільш істотним чином зменшити витрати виробництва.

При визначенні ставок ввізних і вивізних мит приймається ціна зовнішнього ринку, яка формується на основі зіставлення зовнішньоторговельних імпорتنих і експортних цін та цін світових товарних ринків. Імпорتنі та експортні зовнішньоторговельні ціни розраховуються за даними митної статистики як частка від ділення статистичної митної вартості на кількість товару, що ввозиться або вивозиться.

Ціни зовнішнього ринку, що використовуються при обґрунтуванні вихідної основи ставки імпортного мита, визначаються у такому порядку. З масиву зовнішньоторговельних цін, розрахованих за даними митної декларації, виключаються ціни, рівень яких перевищує граничне

значення, обчислене як середня прийнята світова ціна плюс транспортні витрати до кордону за середніми тарифами, і ціни незначних за обсягами угод, якщо вони наближаються до граничного значення. У масиві цін, що залишився, обчислюється середня зважена ціна за формулою [9, с. 83], яка приймається як ціна зовнішнього ринку для наступних розрахунків:

$$P = \Sigma P_g / \Sigma g \quad (2)$$

де P – середньозважена ціна;

P_g – вартість конкретного товару;

g – кількість товару в натуральному виразі.

Ціни зовнішнього ринку, що використовуються при обґрунтуванні експортного мита, визначаються у такому порядку. Обчислюється середня експортна ціна по країнах з переважним обсягом угод і максимальними цінами. Середня розрахункова зовнішньоторговельна ціна коригується з урахуванням основних прогнозованих тенденцій зміни світових цін на даний товар на період обґрунтування та дії експортного мита, що вводиться. Отримана скоригована ціна є ціною зовнішнього ринку, що приймається при розрахунку митної ставки.

Центральним моментом при розрахунку ставки мита є положення про те, що у ринковій економіці підтримується конкурентне середовище, тобто імпортований та аналогічний вітчизняний товари реалізуються на внутрішньому ринку в однакових умовах за однієї і тією ж ціною з урахуванням їх споживчих властивостей.

Вихідна основа ввізного та вивізного мита визначається, ґрунтуючись на принципі рівної вигоди: для споживачів – придбання вітчизняної та імпортової продукції (при визначенні ввізного мита), а для виробників – реалізації продукції на експорт та внутрішньому ринку (при визначенні вивізного мита). Вихідна основа ввізного мита на продукцію виробничо-технічного призначення визначається за формулою [9, с. 84]:

$$O_{Mi} = (C_0 + \Pi_0 + E_{\Pi}) - \Pi_{зрт} \quad (3)$$

де O_{Mi} – вихідна основа ввізного мита;

C_0 – економічно обґрунтована собівартість аналогічної вітчизняної продукції;

Π_0 – економічно обґрунтований прибуток при виробництві аналогічної вітчизняної продукції;

E_{Π} – корисний ефект від застосування імпортової продукції порівняно з вітчизняною продукцією;

$\Pi_{зр}$ – ціна зовнішнього ринку (світова ціна).

На продукцію з різним рівнем основних споживчих властивостей або параметрів вихідна основа ввізного мита визначається за формулою [9, с. 84]:

$$O_{mi} = (C_0 + \Pi_0) - K - \Pi_{зр}, \quad (4)$$

де K – коефіцієнт приведення якості аналогічної вітчизняної продукції до імпортової, який розраховується як співвідношення рівнів основної споживчої властивості або параметра імпортової та вітчизняної продукції.

Вихідна основа вивізного мита визначається за такою формулою [9, с. 89]:

$$O_{me} = \Pi_{зр} - (C_e + \Pi_e + T_v), \quad (5)$$

де O_{me} – вихідна основа вивізного мита;

C_e – економічно обґрунтована собівартість виробництва експортної продукції;

Π_e – економічно обґрунтований прибуток при виробництві експортної продукції;

T_v – транспортні витрати з доставки експортної продукції до кордону.

У деяких випадках доцільно враховувати співвідношення цін на імпортні товари, які не виробляються в країні, і на товари субститути. Економічні умови більш жорстко обмежують можливості зміни величини ставки мита, коли у країні є виробництво товару, аналогічних імпортним. У разі високої конкурентоспроможності вітчизняного виробництва мито не встановлюється, адже не виникає необхідності його захищати. В іншому випадку – мито встановлюють на той час, доки товар досягне достатнього рівня конкурентоспроможності.

Важливо правильно обґрунтувати та розрахувати ступінь перевищення ставки мита за її вихідну основу. Якщо аналіз показує, що власне виробництво даного товару не є необхідним для країни, то виникає питання, що економічно доцільніше: зберігати власне виробництво даного товару або орієнтуватися на імпорт. При високій конкурентоспроможності вітчизняного виробництва при обґрунтуванні ставки мита необхідно враховувати умови формування конкурентоспроможного з імпортними товарами внутрішнього ринку. У іншому випадку слід визначити, що вигідніше: підтримати власне

виробництво, яке в певні терміни досягне світового рівня, або орієнтуватися на розвиток вже існуючих експортоорієнтованих галузей виробництва і за рахунок отриманої від них валюти задовольнити потреби в імпортній продукції.

При зниженні продуктивності праці та зростанні витрат виробництва для підтримки вітчизняного виробника необхідно коригувати ставки мита у бік підвищення.

При встановленні мита на споживчі товари необхідно враховувати їх соціальну значущість. Продовольчі товари можуть бути умовно поділені на чотири основні групи: 1) товари особливої соціальної значущості; 2) товари першої необхідності; 3) предмети розкоші; 4) товари, що завдають шкоду суспільству.

До товарів особливої соціальної значущості можуть бути віднесені дитяче харчування, вітамінні препарати, дієтичне харчування для хворих діабетом тощо. Якщо виробництво цих товарів може задовольнити потреби населення країни, то їх імпорт може регулюватися ставками мита, що забезпечують рівні умови конкуренції для вітчизняних і зарубіжних виробників. При дефіциті цих продуктів імпорт може здійснюватися безмитно або з використанням мінімальних ставок ввізного мита.

Імпорт продовольчих товарів, які можна умовно віднести до предметів розкоші, складається, наприклад, з делікатесних м'ясних, молочних і рибних продуктів, що відрізняються підвищеними показниками якості і споживчих властивостей. Їх імпорт доцільно регулювати за допомогою більш високих ставок ввізних мит, виходячи з таких міркувань:

- рівень доходів споживачів цих товарів, як правило, дозволяє їм купувати їх за вищими цінами, при цьому зростання цін через застосування підвищених ставок ввізного мита буде мало відчутним для бюджету таких споживачів;
- підвищені ставки мита будуть стимулювати розвиток виробництва цих товарів у країні імпорту;
- більш високі ставки мита на ці товари забезпечать державному бюджету додаткові доходи.

До продовольчих товарів четвертої групи належать товари, які завдають шкоди суспільству, підривають здоров'я населення. До них відносяться, у першу чергу, алкогольні напої та тютюнові вироби.

Ставки ввізного мита на тютюнові вироби встановлюються на високому рівні, виходячи з таких міркувань:

- підвищаться доходи держави від імпорту тютюнових виробів;
- ціни на тютюнові вироби підвищаться, що, безсумнівно, буде стримувати зростання споживання тютюнових виробів і може сприяти його скороченню;
- підвищиться конкурентоспроможність вітчизняних тютюнових виробів, зміцняться їх позиції на внутрішньому ринку, скоротиться імпорт цих виробів.

Співвідношення обсягів попиту і пропозиції на внутрішньому ринку також впливає на рівень вивізних мит. При перевищенні попиту над пропозицією ціни на внутрішньому ринку на продукцію, яка також поставляється на експорт, зростають. Однією з причин перевищення попиту над пропозицією може бути зацікавленість вітчизняних виробників у постачанні продукції на експорт, а не на внутрішній ринок. Можуть бути й інші фактори, що впливають на перевищення обсягу попиту над пропозицією, але в будь-якому випадку необхідно підвищити рівень вивізних мит, що дозволить, з одного боку, збільшити зацікавленість у поставках продукції на внутрішній ринок і тим самим стабілізувати рівень внутрішніх цін, а з іншого – збільшити надходження до бюджету з одиниці експортованої продукції.

Після визначення ставок мита необхідно проаналізувати наслідки введення розроблених мит. На останньому етапі приймається рішення про рівень загальнодержавного податку – мита з урахуванням усіх сукупних факторів.

Висновки. Специфічні особливості економічного розвитку країни формуються під впливом загальносвітових тенденцій лібералізації торгівлі, через що перед деякими економіками постає загроза обмеження економічного суверенітету у сфері зовнішніх зносин. Це вимагає економічно аргументованої відповіді країн у формі встановлення ефективних ставок мита. При їхньому обґрунтуванні необхідно враховувати принципи пріоритетності розвитку національного виробника, ескалації митних тарифів, підтримки добросовісної конкуренції, врахування соціально-економічних наслідків та достовірності даних щодо національної та світової вартості товарів. При цьому визначення цін має свою специфіку для продовольчих товарів та продукції обробної промисловості. Також необхідно враховувати ціни на товари субститути, комплементарні та ті, що

не виробляються у країні. Обґрунтовані таким чином ставки мита потребують постійного аналізу впливу тарифного захисту національного виробника та мають бути змінені за потреби. У подальших дослідженнях доцільно приділити увагу оцінці наслідків зміни ставок мита для економічного розвитку країн – експортерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі // Офіційний вісник України. – 2010. – № 84. – С. 562.
2. Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення: монографія / [В.К. Мамутов, О.О. Ашурков, Г.Д. Джумагельдієва та ін.]; ред.: О.О. Ашурков; НАН України, Ін-т екон.-прав. дослідж., Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 405 с.
3. Войтов С. Еволюція митно-тарифного регулювання в контексті розвитку світової цивілізації / С. Войтов // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 2. – С. 70-84.
4. Любива Ю.В. Деякі питання митно-тарифного регулювання / Ю.В. Любива // Вісник Академії митної служби України. Серія «Право». – 2010. – № 2 (5). – С. 78-81.
5. Плахотна К. Є., Митно-тарифне регулювання в умовах лібералізації торгівлі / К. Є. Плахотна // Економічний часопис – XXI. – 2012. – №5-6. – С. 44-45.
6. Івашина О.Ф. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах економічної конкуренції / О.Ф. Івашина // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2010. – Вип. 2. – С. 89-93.
7. Про Митний тариф України : Закон України // Голос України. – 2013. – № 197.
8. Новиков В.Е. Таможенная пошлина как инструмент государственного регулирования экономики: Монография. – М.: РИО РГА, 2006.
9. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / [В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский]. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 328 с.

УДК [339.942 + 338.23]

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В СВІТОВИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОСТІР**Заремський Б.В.***E-mail: zaremskiy.boris@gmail.com**Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ*

Стаття присвячена дослідженню ключових проблем інноваційного розвитку України, а також пов'язаних з ними внутрішніх та зовнішніх загроз. Актуальність дослідження обумовлена, з одного боку, об'єктивними трендами розвитку інноваційних процесів в світовій економіці, тенденцією до глобальної інтеграції національних інноваційних систем (НІС) країн світу, а з іншого – особливостями та проблемами інноваційного розвитку України, що мають тенденцію до загострення й обумовлюють ризик збільшення технологічного відставання нашої країни від країн-лідерів. На основі дослідження особливостей поступового формування та перспектив подальшого розвитку глобальної інноваційної системи, а також на основі визначення можливостей та загроз для інноваційного розвитку України, що виникають в контексті інтеграційних процесів, автор обґрунтовує стратегічні напрямки розвитку НІС України. Дослідження має як теоретичне значення в частині узагальнення й теоретичного обґрунтування процесів глобальної інтеграції НІС, а також трансформації НІС, так і практичне значення – в частині визначення конкретних напрямів розбудови НІС України.

Ключові слова: національна інноваційна система, глобальна інноваційна система, інтеграція національних інноваційних систем, інноваційний розвиток, стратегія розвитку України

UDC [339.942 + 338.23]

STRATEGIC DEVELOPMENT DIRECTIONS OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF IT'S INTEGRATION INTO THE GLOBAL SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL SPACE**Zaremskyi B.V.***E-mail: zaremskiy.boris@gmail.com**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv*

The article investigates the key issues of innovation development of Ukraine and the related internal and external threats. The urgency of the research has been determined, on the one hand, by the objective trend of innovation in the global economy, the trend

towards global integration of national innovation systems (NIS), on the other – by features and problems of innovative development of Ukraine, which tend to aggravation and cause the risk of increasing technological gap between our country and the leaders. Based on the study of the key features of gradual formation and future development of the global innovation system, as well as on identifying opportunities and threats for the innovative development of Ukraine that arise in the context of the integration process, the author justifies the strategic directions of NIS development in Ukraine. The study has both theoretical importance in terms of generalization and theoretical study of the global integration processes between NIS and NIS transformation and practical significance that lies in the identification of specific areas of NIS development in Ukraine.

Key words: national innovation system, the global innovation system, the integration of national innovation systems, innovation development, the development strategy of Ukraine

Актуальність проблеми. Сучасна форма включення України в систему глобальних економічних процесів та механізм її адаптації до глобальних ризиків характеризуються загостренням суперечностей коротко- та довгострокових інтересів. Ставлячи на перше місце короткострокові цілі досягнення економічного зростання та збільшення доходів населення, Україна інтегрується в глобальну економічну систему на правах сировинного додатка та на умовах, продиктованих транснаціональним капіталом і впливовими міжнародними організаціями. За такої моделі інтеграції України до глобального ринку важливого значення набувають зовнішні виклики. Ключовими із таких зовнішніх викликів у частині інноваційного розвитку є: 1) перехід економік країн-лідерів на наступний (шостий) технологічний уклад, 2) технологічні зміни в сфері ресурсозбереження, альтернативної енергетики, екологічно-чистих виробництв тощо, що значно змінюють вимоги до товарів і послуг на світових ринках, 3) кризові явища в економіках розвинутих країн, що проявляється в зміні інвестиційних циклів та напрямів міжнародного руху капіталів.

Для того, щоб відповісти на ці виклики, необхідно радикально змінити державну політику в сфері інноваційного розвитку, розбудувати НІС та більш глибоко інтегруватися в глобальні інноваційні процеси. Розробляючи стратегічні напрямки розвитку *національної інноваційної системи (НІС)* України, слід враховувати сучасний стан, особливості та перспективи розвитку світового науково-технологічного простору, що на сьогодні характеризується поступовим формуванням глобальної

інноваційної системи. Глобальна інноваційна система представляє собою регульовану інститутами глобального економічного розвитку сукупність суб'єктів глобальної економічної системи та економічних відносин між ними з приводу створення, накопичення та розповсюдження знань, навичок, а також об'єктів матеріальної культури, що визначають нові технології. Розбудова й розвиток такої системи відбувається одночасно із поглибленням економічної інтеграції країн-членів і є результатом виникнення міжнародних інноваційних процесів, стадії яких відбуваються в різних країнах. В цьому контексті важливою умовою ефективної інтеграції України в світові економічні процеси є відповідність її НІС особливостям формування й розвитку глобальної інноваційної системи.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми розвитку НІС широко висвітлені в дослідженнях багатьох дослідників як в Україні, так і за кордоном, проте більшість з них орієнтуються на дослідження внутрішніх проблем розбудови. Проблематика ж розвитку НІС в контексті міжнародних аспектів розвитку все ще залишається недостатньо вивченою, незважаючи на низку аналітичних публікацій з цих питань в різних міжнародних організаціях та урядових організаціях окремих країн.

Питання стратегічних імперативів розвитку НІС найбільш повно розкривається в матеріалах щодо стратегій та програм розвитку провідних країн світу. В цьому контексті цікавими видаються численні публікації щодо реалізації країнами-лідерами стратегічних ініціатив, програм та інструментів в сфері інноваційного розвитку, таких як «Інноваційний союз» в ЄС [3], «Інновація 25» в Японії [6], «Стратегія американських інновацій» в США [1].

Проблеми глобальної інтеграції НІС знайшли своє відображення в роботах Л. Антонюк, за визначенням якої, новий етап розвитку НІС полягає в їх об'єднанні в глобальні системи, а в перспективі – і на утворення всесвітньої інноваційної системи [9]. К. Далман в своєму дослідженні зазначає, що сучасні національні інноваційні системи пронизані глобальними мережами (міжнародна торгівля товарами і послугами, діяльність ТНК, діяльність міжнародних організацій, глобальні дослідницькі мережі, тощо), що дозволяє розглядати їх у сукупності як глобальну інноваційну систему [2]. Експерти ОЕСР також наголошують на інтеграційних процесах в сфері інноваційного розвитку

та формуванні глобальних інноваційних мереж, що поєднують акторів різних національних інноваційних систем та забезпечують міжнародний трансфер технологій [4]. Схожі висновки наведені і в дослідженні Б.Вікстеда, який вводить два терміни – «кластерна інтернаціоналізація» (clustering internationalisation) та «багатопросторова інноваційна система» (multi-spatial innovation system) – для пояснення інтеграційних процесів НІС [7].

Разом з тим, в наведених публікаціях не розкрито питання того, як глобальні процеси відображаються на розвитку НІС, яким чином НІС адаптуються до глобальних трансформацій та які стратегії розвитку НІС слід обрати в контексті глобалізаційних процесів. Недостатньо теоретично обґрунтованим залишається і питання розбудови НІС України в контексті її інтеграції в світову економіку.

Метою роботи є наукове обґрунтування ключових стратегічних імперативів розвитку НІС України в контексті її інтеграції в глобальний науково-технологічний простір. Зазначена мета передбачає проведення детального аналізу сучасних особливостей та вектору розвитку інноваційно-технологічного комплексу України, розкриття тенденцій розвитку сучасних національних інноваційних систем в контексті глобалізаційних процесів, визначенні ключових детермінант, що визначають ефективність функціонування НІС в рамках світового науково-технологічного комплексу і, як результат, визначення стратегічних напрямів розбудови НІС України з врахуванням ключових можливостей та ризиків її інтеграції в світовий науково-технологічний простір.

Викладення основного матеріалу дослідження. За роки незалежності України у рамках реалізації попередніх програм і стратегій були закладені певні основи для розбудови національної інноваційної системи, розпочато зусилля щодо розвитку сектора досліджень і розробок, формування інноваційної інфраструктури, модернізації економіки на основі технологічних інновацій. Сьогодні в Україні створені і працюють лише окремі елементи НІС, цикли інноваційного процесу слабо ув'язані один з одним і не стиковані, тому віддача від інноваційної діяльності залишається низькою.

За рівнем інноваційної активності підприємств, який з початку 2000-х років коливається в діапазоні 8 – 15%, Україна значно поступається країнам світу. Це проявляється в низькій питомій вазі інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва, яка протягом

2000 – 2012 рр. поступово знижується (з 7% у 2001 р. до 3,3% у 2012 р.) та може свідчити про посилення тенденцій до структурної деградації національного промислового виробництва, катастрофічного скорочення питомої ваги високотехнологічних виробництв, за якими визначається науково-технологічний поступ усієї економіки [10].

Інноваційна діяльність в Україні реалізується переважно за рахунок придбання машин та устаткування (частка цього напрямку в загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність становить 70%), а не проведення НДДКР і створення на цій основі базису для розробки радикальних нововведень (рис. 1).

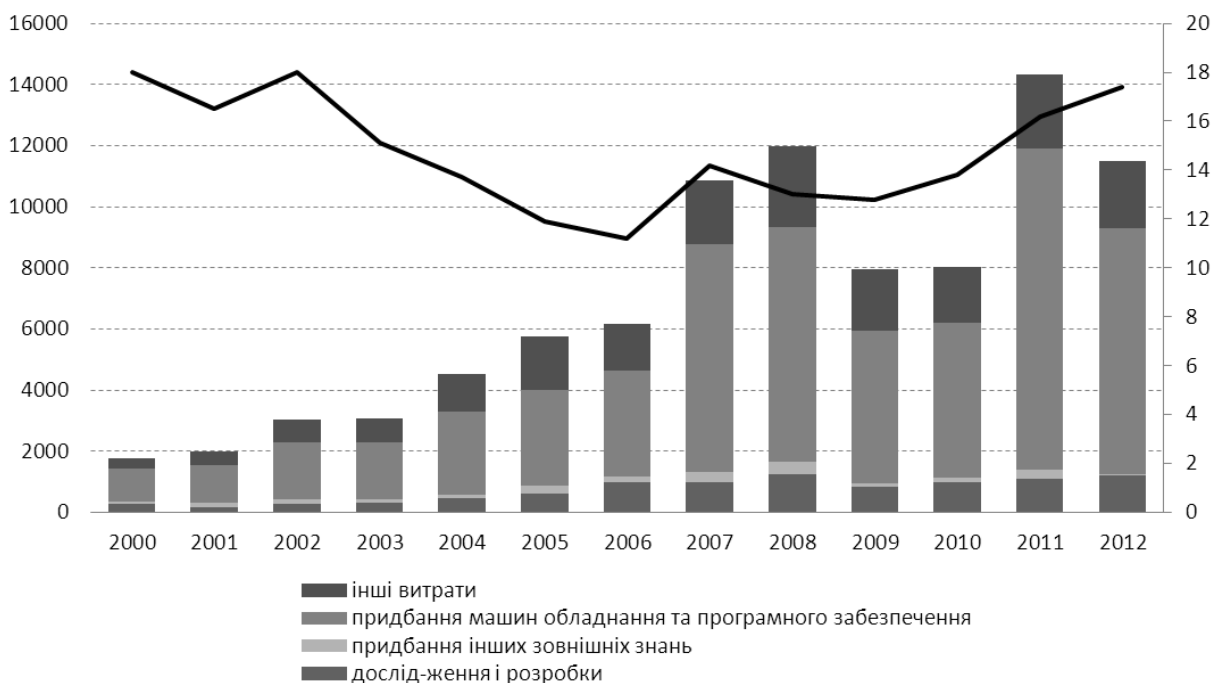


Рис. 1. Інноваційна активність українських підприємств за напрямками
Джерело: побудовано автором на основі даних Держкомстату України

Частка нової для ринку інноваційної продукції становить лише 0,8% у загальному обсязі відвантаженої продукції (у Німеччині - 3,3%, Фінляндії - 6,3%); інша її частина - знову впроваджені або такі, що піддавалися значним технологічним змінам інноваційні товари, роботи, послуги, нові для підприємства, але не нові для ринку - складає 2,1% у загальному обсязі відвантаженої продукції (у Німеччині - 14,1%, Фінляндії - 9,3%) [10; 8].

Незважаючи на зростання витрат на проведення інноваційної діяльності в абсолютних показниках, їх розмір у порівнянні до ВВП все ще залишається на незадовільно низькому рівні (рис. 2). За рівнем питомих витрат на інноваційну діяльність у ВВП (0,82% в 2012 р.)

Україна входить в третю десятку країн світу; за абсолютними масштабами витрат вона відстає від США - в 17 разів, Китаю - в 5, Німеччини - в 4, Франції та Кореї - в 2 рази [8].

Низькі обсяги фінансування НДДКР є свідченням відсутності розвинутих відтворювальних механізмів інвестування в національній інноваційній системі України, що є головною перепорою її становлення і розвитку й не дає можливості підприємствам розгорнути результативну науково-технологічну та інноваційну діяльність. А чинний механізм регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню позабюджетних коштів та виключає можливість формування спеціальних, в тому числі відомчих, фондів фінансування інновацій.

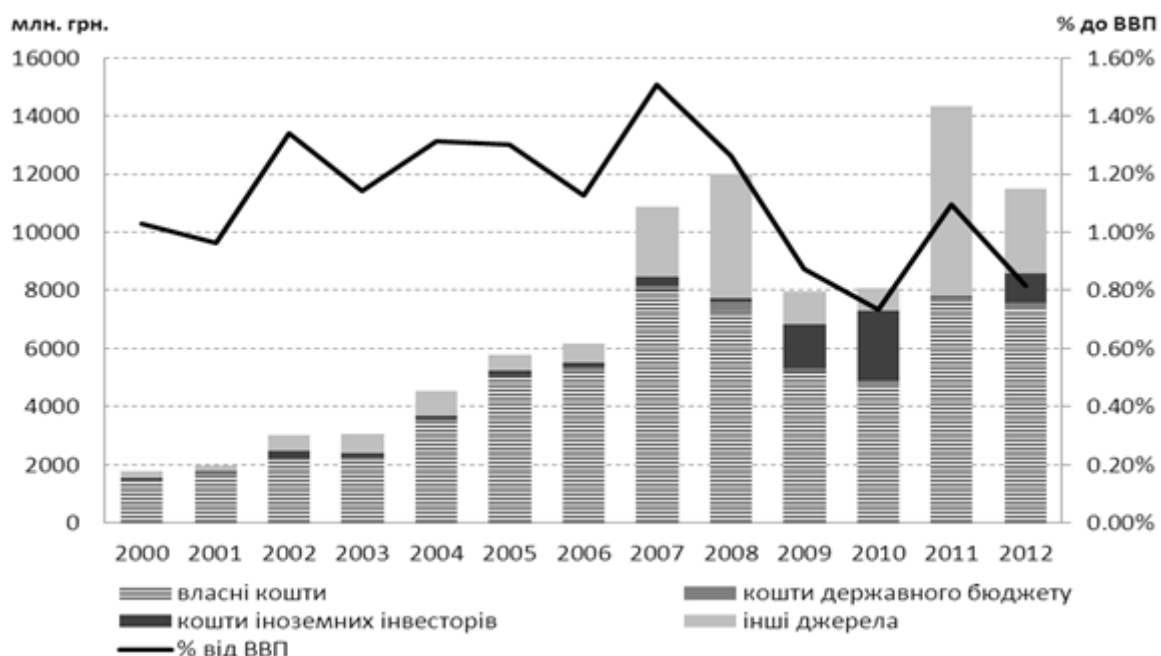


Рис. 2. Динаміка витрат на інноваційну діяльність по джерелах
Джерело: побудовано автором на основі даних Держкомстату України

Українська НІС характеризується збереженням розривів між наукою, освітою і бізнесом, а слабкий попит на інновації поєднується з багаторічною стагнацією науково-технологічного комплексу, який не може забезпечити необхідні обсяги і якість пропозиції науково-технічної продукції. Розвиток інноваційної інфраструктури обмежується створенням окремих технопарків, інноваційних центрів і бізнес-інкубаторів, які ще вкрай недостатньо сприяють взаємозв'язку науки і малого та середнього підприємництва. Слабкість коопераційних зв'язків

перешкоджає виникненню синергетичних ефектів від зусиль окремих інноваційних підприємств і організацій.

Ефективна інтеграція України в глобальний науково-технологічний простір можлива тільки на основі розвитку інноваційної економіки в ув'язці з сучасними тенденціями глобального інноваційного розвитку. В цьому контексті доречно відзначити тенденцію до *наростання протиріч, дисбалансів та асиметрії у світовому інноваційному просторі*, до поступової зміни його функціональної і структурної конструкції. До таких протиріч належать:

1. *Протиріччя між національними і глобальними інтересами.* Відбувається посилення взаємозалежності суб'єктів різних НІС, що призводить до формування глобальних інноваційних мереж з відповідними механізмами самоорганізації та розвитку. Глобальні процеси обумовлюють фактичне скасування певних державних функцій і посилення інших, спрямованих на формування власного стабільного і збалансованого економічного розвитку. Виникає протиріччя між об'єктивними процесами глобалізації інноваційних процесів із всіма притаманними їй особливостями та бажанням національних урядів зберегти національно-державну систему господарювання.

2. *Загострення міжнародної конкуренції.* На світових ринках відбувається загострення конкурентної боротьби, що часто призводить до нечесної конкуренції, появи нових організаційних форм організації бізнесу (з метою отримання додаткових конкурентних переваг, фірми створюють стратегічні альянси, вдаються до процесів злиття та поглинання, представники малого і середнього долучаються до субконтрактів, аутсорсингу, виконання підрядних робіт), формується більш складна система позаринкових зв'язків, в яких поєднані елементи ринкового господарювання, державного регулювання, внутрішньо корпоративного управління та інших неформальних соціальних відносин.

3. Сучасні умови та особливості глобальної конкуренції вимагають від усіх суб'єктів ринку випереджувальних організаційно-структурних змін, проте *наявні регулятивні механізми не відповідають цим процесам*, спостерігається відставання системи інституційного забезпечення глобального інноваційного розвитку від масштабів та динаміки глобальних трансформацій.

4. У розвитку світового ринку технологій сьогодні спостерігаються дві *суперечливі тенденції*. Перша – намагання власників технології зберегти

комерційну таємницю та повні права на об'єкти інтелектуальної власності. Друга тенденція виявляється в намаганні комерціалізувати технологію, в тому числі шляхом виходу на світовий ринок.

Наявні асиметрії та протиріччя глобальної інтеграції НІС, з одного боку, і неспроможність глобального ринкового фундаменталізму нівелювати ці асиметрії, з іншого боку, обумовлюють очевидну необхідність формування відповідної глобальної регулятивної системи, яка б забезпечила формування ефективних механізмів гармонізації національних економічних інтересів і політик, забезпечила захист власників технологій, впровадження й дотримання країнами загальноприйнятих норм і правил технологічного обміну, а також прийняття санкцій проти тих, хто порушує ці правила. Ці тенденції закономірно призводять до ряду *внутрішньосистемних* (спрямованих на модернізацію наявних в системі соціально-економічних відносин та констатуючих елементів) *та міжсистемних* (спрямованих на модернізацію форми та змісту відносин між НІС різних країн) *перетворень*, які стосуються всіх їх складових елементів та всіх ієрархічних рівнів (рис.3).



Рис. 3. Теоретична модель трансформації НІС в контексті глобальної інтеграції
Джерело: побудовано автором

На глобальному рівні трансформація НІС проявляється через посилення процесів їх інтеграції. Можливості для цього створює інтенсивний розвиток глобальної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, міжнародної торгівлі, прямого іноземного інвестування, міграції робочої сили, міжнародних валютно-фінансових відносин, посилення ролі міжнародних організацій. Інтеграція НІС є об'єктивним процесом, адже інформаційна природа сучасного етапу цивілізаційної еволюції та становлення п'ятого та шостого технологічних укладів зумовлюють ситуацію, коли жодна країна без входження у світовий інформаційний та науково-технологічний простір не може успішно конкурувати в секторах високих і середніх технологій не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках.

Трансформація НІС *на макрорівні* відбувається в декількох взаємопов'язаних напрямках:

1. Поглиблення інтеграції НІС зумовлює *перехід до інтернаціональної інноваційної політики*, сутність якої полягає в створенні й координації функціонування інтегрованого міждержавного інноваційного простору, що базується на міжнародній науково-дослідній та виробничій кооперації.

2. Формування погляду на інновації як на результат складної системи взаємозв'язків між елементами економічної, науково-технологічної, освітньої, соціально-культурної систем зумовлює те, що державне регулювання цих процесів потребує *орієнтації на інтегровану систему горизонтальних і вертикальних міждисциплінарних та міжміністерських зв'язків, формування механізмів координації дій органів державної влади.*

3. Перехід до відкритої моделі інноваційного процесу призводить до значного ускладнення суб'єктної структури НІС, що проявляється у формуванні інноваційних мереж як основної організаційної форми проведення інноваційної діяльності. В цьому контексті відбувається *зміщення фокусу політики у бік регулювання взаємодій*, що забезпечується *шляхом створення відповідного інституційного середовища* для створення, поширення і використання знань.

4. Локалізація інноваційних процесів призводить до *децентралізації державної інноваційної політики*, наданні повноважень регіональним і місцевим органам влади, що дозволяє їм більш ефективно вирішувати наявні локальні соціально-економічні проблеми, що стримують інноваційний розвиток.

На мезорівні трансформація НІС проявляється у посиленні тенденцій локалізації інноваційної діяльності, яку можна визначити як процес концентрації всіх стадій інноваційного процесу в окремих національних регіонах, містах, локальних утвореннях. Результатом локалізації стає створення нових форм територіальної організації інноваційної діяльності: кластерів, РІС, інноваційних міст, науково-технологічних парків, тощо. В цьому контексті дещо змінюється й розуміння сутності, структури та ролі НІС, адже вона, з такої точки зору, є не цілісною структурою, а сукупністю взаємопов'язаних регіональних інноваційних систем, а відтак – відбувається певна децентралізація НІС із зміщенням основного функціоналу на регіональний та локальний рівень.

На мікрорівні трансформація НІС проявляється у змінах в моделі інноваційного процесу. Сучасні інновації вимагають поєднання різноманітних джерел знань і нових прийомів менеджменту, а поширення глобальних мереж і систем виробництва призводять до необхідності все частіше шукати партнерів по виробництву і просуванню його продуктів на ринках за кордоном. Крім того, дослідження та розробки все частіше здійснюються або спільно з зарубіжними партнерами, або взагалі проводяться в іншій країні, тому що знання і його застосування стають все більш глобальними як за своєю природою і суттю, так і з практики виробництва знання та його додатків.

З урахуванням вірогідних глобальних технологічних змін (початок нової технологічної хвилі або її суттєва затримка з фокусом на масштабному тиражуванні поліпшуючих інновацій) і можливих варіантів трансформації НІС можна запропонувати для розгляду три базових сценарії розвитку інноваційних процесів в Україні: прогресивний, помірний та інерційний. Прогресивний сценарій передбачає інтенсивний розвиток НІС та її форсоване вбудовування в глобальну економіку з реалізацією постіндустріальної моделі розвитку. Помірний сценарій передбачає поступове нарощування потенціалу інноваційного розвитку. Інерційний сценарій є найбільш ризикованим для України – він передбачає збереження сформованих тенденцій і практик в умовах повільного зростання економіки, її сировинної орієнтації і залежності від зовнішньої кон'юнктури.

Очевидно, що ніякий інший сценарій окрім прогресивного не дозволить вітчизняній економіці вийти з технологічної пастки (з урахуванням гостроти проблем, що накопичилися і масштабів

відставання за всіма індикаторами, що характеризує розвиток інноваційної сфери). Цей сценарій є найбільш складним, але водночас і найбільш перспективним у плані забезпечення довгострокової конкурентоспроможності країни. Прогресивні структурні зрушення повинні мати системний характер і втілюватись у цілісній інноваційній політиці та дієвому державному стимулюванні перебудови національного господарського комплексу з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку, органічного поєднання політичних, економічних, інституційних, соціально-психологічних та культурних чинників інноваційної динаміки. Йдеться про такі *найважливіші напрями діяльності*:

1. Створення ефективної системи визначення пріоритетів інноваційного розвитку, моніторингу технологічних інновацій, експертизи інноваційних проектів, центрів трансферу технологій та захисту інтелектуальної власності, сертифікації і стандартизації продукції; розроблення та реалізація національних комплексних і цільових програм інноваційного розвитку; державна підтримка фундаментальних наукових досліджень; створення національних фондів сприяння інноваційному розвитку; запровадження ефективної патентної політики та системи пільг і преференцій для кредитування суб'єктів інноваційної діяльності.

2. Забезпечення позитивних структурних зрушень на інноваційній основі за рахунок випереджального розвитку високотехнологічних галузей та виробництва наукомісткої, енергозберігаючої, експорто-орієнтованої продукції, створення умов для гармонійного поєднання науково-технологічного та підприємницького середовища, структурно-технологічного вдосконалення виробництва, забезпечення ефективного використання національних науково-технічних розробок, новітніх результатів фундаментальних і прикладних досліджень, вдосконалення відтворювальної структури промисловості за технологічними укладами вищого рівня з урахуванням того, що ринкові сили не завжди генерують прогресивні структурні зрушення. Політика підвищення конкурентоспроможності національної економіки має ґрунтуватися на зміцненні конкурентних переваг України в космонавтиці, металургії, енергомашинобудуванні, атомній енергетиці, транспорті, аграрному секторі, виробництві екологічно чистих продуктів, послуг у сфері аутсорсингу тощо.

3. Концентрація матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізації пріоритетів інноваційного розвитку; збільшення частки ВВП, що інвестується у НДДКР.

4. Створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності, законодавчого забезпечення структурної перебудови економіки, стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах, створення нормативно-правового середовища, сприятливого для високотехнологічних галузей економіки, розвитку інтелектуальної власності, становлення специфічної інфраструктури інноваційної діяльності, застосування адміністративних заходів, спрямованих на спрощення процедури створення та діяльності інноваційних підприємств, запровадження податкових пільг, податкових кредитів, прискореної амортизації, цільових грантів та позик тощо.

5. Розвиток інфраструктури інноваційної економіки: ефективних механізмів інноваційного обміну між потенційними учасниками, поглиблення взаємодії у тріаді «університети – бізнес – промисловість», створення на регіональному рівні спеціалізованих організацій підтримки інновацій – технопарків, бізнес-інкубаторів, технологічних фірм, професійних патентних мереж, реформування законодавства у сфері інтелектуальної власності. Важливого значення набуває визначення нормативно-правових засад формування та розвитку мережових форм організації бізнесу на основі активної реалізації кластерних технологій у практиці функціонування вітчизняних підприємств, розроблення правового та методичного забезпечення їхньої діяльності, активізація міжнародних зв'язків вітчизняних кластерів і підприємницьких мереж з відповідними об'єднаннями інших країн.

6. Концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів на розвитку пріоритетних напрямів (нанотехнологій, ядерної енергетики, авіа-, ракето-, суднобудування), наукомістких високотехнологічних виробництв шляхом створення потужних об'єднань вітчизняних підприємств однієї галузі, а також розвитку виробничої кооперації з відповідними фірмами ЄС, країн СНД та Азійсько-Тихоокеанського регіону; стимулювання залучення венчурного капіталу, розвитку лізингу, запровадження ефективних механізмів правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів у сфері малого підприємництва. Як відомо, венчурний капітал, на базі якого виникає інноваційний бізнес, є потужним механізмом мобілізації вільних грошових коштів, їх поєднання з науковими

відкриттями та винаходами і подальшою комерціалізацією інновацій за допомогою малих фірм.

7. Забезпечення соціальної орієнтації перспективної структури інноваційної економіки на основі розвитку внутрішнього ринку та підвищення споживчого попиту на наукомістку продукцію, підвищення оплати праці в науково-інноваційній сфері, зменшення наявної диференціації в доходах населення, нарощування інвестицій у розвиток людського та інтелектуального капіталу. Важливого значення набуває також формування соціального капіталу, сприяння розвитку громадянського суспільства, зміцненню довіри між суб'єктами суспільного, економічного і політичного життя. Саме довіра є ключовим фактором зниження надмірних трансакційних витрат, які негативно впливають на розвиток українського бізнесу. Необхідно підвищувати ефективність функціонування всієї системи застосування законодавства (адміністративної, судової та правоохоронної систем).

8. Інтеграція у світовий науково-технологічний простір на основі входження або посилення позицій у глобальному обороті високотехнологічної продукції, надання інтелектуальних послуг у галузі фундаментальних та прикладних досліджень та професійної освіти, розширення участі в міжнародних науково-технічних проектах і програмах, розвитку міжнародного співробітництва в галузі науки, техніки та інновацій, входження в наднаціональні структури регулювання міжнародної конкуренції та міжнародної економічної політики.

Необхідно активно використовувати переваги міжнародного поділу праці у сфері НДДКР з метою скорочення витрат на дослідження та розробки, залучення наукових кадрів зі світових центрів для вирішення завдань, визначених національними інноваційними пріоритетами, формування інститутів підтримки на міжнародних ринках вітчизняної інноваційної продукції з одночасною підтримкою національного конкурентного середовища.

Висновки. Сьогодні в Україні створені і працюють лише окремі елементи НІС, цикли інноваційного процесу слабо ув'язані один з одним і не стиковані, тому віддача від інноваційної діяльності залишається низькою. В контексті стратегії активної інтеграції України в світову економіку важливого значення набуває розбудова ефективної інноваційної системи, інтегрованої в глобальні інноваційні процеси. Це завдання потребує проведення масштабних заходів з налаштування бізнес-середовища, а також державного стимулювання інноваційних процесів.

Ефективність політики буде визначатися тут наявністю конкурентних механізмів у зонах росту, розвиток яких повинен стати однією з основних умов державної підтримки, адже бюджетні обмеження створюють загрозу для реалізації визначених стратегічних напрямків розвитку. У цих умовах реалізація обґрунтованих нами напрямків розвитку в рамках прогресивного сценарію може досить швидко актуалізувати інноваційні інтереси бізнесу, сприятиме припливу в цю сферу позабюджетних коштів і, як результат, забезпечити інтеграцію України в світовий науково-технологічний простір.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. A Strategy for American Innovation: Securing Our Economic Growth and Prosperity [Electronic resource]. – Washington, 2011. – Mode of access: WWW.URL: <http://www.whitehouse.gov/innovation/strategy>. – Last access: 07.02.2014. – Title from the screen.
2. Dahlman C. The Changing Geography of Innovation: The Rise of the BICs-Challenges and Opportunities [Electronic resource] // The New Geography of Innovation and the Economic Crisis – A Paris Policy Symposium, January 19, 2012. – Mode of access: <http://www.oecd.org/science/innovationinsciencetechnologyandindustry/49433772.pdf>. – Last access: 07.02.2014. – Title from the screen.
3. Innovation Union initiative [Electronic resource]. – European Commission. – Mode of access: WWW.URL: <http://ec.europa.eu/research/innovation-union/> – Last access: 07.02.2014. – Title from the screen.
4. Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier [Text]. – Paris: OECD Publishing, 2009. – 266 p.
5. OECD, Open Innovation in Global networks [Text]. – Paris: OECD Publishing, 2008 – 127 p.
6. Strategy «Innovation 25» [Electronic resource]. – Prime Minister of Japan and His Cabinet. – Mode of access: WWW.URL: http://www.kantei.go.jp/foreign/innovation/index_e.html– Last access: 07.02.2014. – Title from the screen.
7. Wixted B. Innovation System Frontiers: Cluster Networks and Global Value [Text] / B.Wixted. – Berlin: Springer, 2009 – 226 p.
8. World Bank database [Electronic resource]. / World Bank. – Mode of access: WWW.URL: <http://data.worldbank.org/>– Last access: 07.02.2014. – Title from the screen.
9. Антонюк Л.Л. Шляхи інтеграції України в глобальну інноваційну систему [Текст] // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія; за заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – с. 324-342.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

УДК 339.97

МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ПОРЯДКУ**Куриляк В.Є., д.е.н.***E-mail: ternopil2000@yahoo.com**Тернопільський національний економічний університет**м. Тернопіль*

Досліджуються проблеми окреслення підходів до визначення образу і місії України у новому світовому економічному порядку, що формується. Методологічною посилкою є віднесення України до локальних цивілізацій відтіненого характеру, яка довгий час існувала в рамках інших цивілізацій і, не зважаючи на це, зберегла свою національну ідентичність. Показано, що в українському менталітеті домінує індивідуалізм, який притаманний тільки для західної цивілізації на відміну від євразійців, конфуціанців і мусульман, які відносяться до колективістських культур. Логічна конструкція пропозицій полягає у необхідності формування в Україні такого ділового клімату, який забезпечить прискорення інтеграційних процесів у євроатлантичному напрямку. При цьому має бути розроблена наздоганяюча стратегія з урахуванням досягнень різних цивілізацій. Доводиться, що в Україні є достатньо передумов для входження до клубу найпотужніших економік, що неможливо, проте, без вироблення власної національної моделі розвитку. Розглядаючи місце України як геополітичного центру, показуються її відмінності як від північно-східних, так і від західних сусідів, що обумовлює їх врахування при побудові системи національної й економічної безпеки. Українська модернізація значною мірою знаходиться в залежності від позицій і активності світових геополітичних гравців, насамперед ЄС, США і РФ.

Ключові слова: геополітичний центр, інтеграція, українська модернізація, цивілізація

UDC 339.97

MODERNIZATION OF UKRAINE IN THE FORMATION OF A NEW WORLD ORDER**Kuryliak V.Y., Doctor of Economics***E-mail: ternopil2000@yahoo.com**Ternopil National Economic University**Ternopil*

The problems outlining approaches to defining the image and mission of Ukraine in the new world economic order that is formed have been investigated. Methodological assumptions are referring Ukraine to local civilizations of shaded character as such that has long existed in other civilizations, and regardless of this, has maintained its

national identity. It has been shown that in the Ukrainian mentality dominates individualism that is unique to Western civilization unlike Eurasians, Confucians and Muslims belong to collectivist cultures. Logical design of the proposals is the need to create in Ukraine a business climate that will provide the acceleration of the integration process in the Euro-Atlantic area. It should be designed overtaking strategy based on the achievements of various civilizations. It has been shown that in Ukraine there is a sufficient precondition for joining the club of the most powerful economies, it is impossible, however, without making its own national development model. Considering Ukraine's place as the geopolitical center, it has been shown its differences from both the northeast and the western neighbors, which causes the consideration in the construction of national and economic security. Ukrainian modernization largely is dependent on the position and activity of global geopolitical players, especially the EU, U.S. and Russia.

Key words: Geopolitical Centre, integration, Ukrainian modernization, civilization

Актуальність проблеми. Досліджуючи місце України в системі формування нового світового економічного порядку, доцільно виокремити публікації, які висвітлюють розвиток локальних цивілізацій, які прийнято назвати «відтіненими». Йдеться про такі народи, що довгий час існували в рамках певних культур і, незважаючи на це, зберегли свою національну ідентичність і свою специфіку як homo economicus. Вони по-своєму сприймають, оцінюють і приймають рішення у сфері економіки, маючи відповідні реакції у господарській діяльності.

До відтінених культур, певною мірою, можна віднести українську. З цих позицій заслуговує на повернення до наукового обігу публікація відомого французького політика, редактора впливового часопису «La Partie» та близького приятеля Наполеона III. Він подав у 1869 році петицію до французького сенату, що згодом була опублікована під назвою «15-ти мільйонний європейський народ, забутий в історії». Його тодішні оцінки зберігають дотепер свою актуальність: «У Європі існує нарід, забутий істориками – народ Русинів (la people Ruthene), 12,5 мільйонів якого перебувають під російським царем і 2,5 – під Австро-Угорською монархією. Нарід цей такий же численний як нарід Еспанії, втричі більший за чехів і рівний за кількістю всім підданам корони св. Стефана. Цей нарід існує, має свою історію, відмінну від історії Польщі і ще більше відмінну від історії Московщини. Він має свої традиції, свою мову, окрему від московської й польської, має виразну індивідуальність, за яку бореться. Історія не повинна забути, що до Петра I той народ, який ми нині називаємо рутенами, звався руським або русинами, і його земля звалася

Руссю і Рутенією, а той народ, який ми нині звемо руським, звався москвичами, а їх землі Московією. В кінці минулого століття всі ми у Франції і Європі добре вміли відрізнити Русь від Московії» [1].

В останні два десятиліття сформувався образ України як самостійної держави. Дослідники відкидають помилкове твердження, яке формувалося у російському науковому і політичному середовищі про єдину ідентичність російського й українського етносів. Найсвіжіші оцінки української революції за кордоном доходять висновку, що «Україна придала Європі сміливості, створила умови не для конфронтації з Москвою, а для виступу у ролі сильного рівноправного партнера. Мало? Pro domo sua: отримавши на цій фазі революції перемогу, українці багато зробили і для Польщі. У момент кризи з'ясувалося, що яку важливу позицію займає Варшава в контексті європейської дипломатії на Сході. Втім, якщо згадати про помаранчеву революцію, так відбувається вдруге» [2]. Одночасно в останніх публікаціях аналізується взаємозв'язок політики РФ відносно України в аспектах світового порядку. Так, міністр іноземних справ і віце-канцлер ФРН у 1998-2005 роках Йошка Фішер у своїй статті «Український промах Європи» в газеті Project Syndicate розвиває розуміння того, що політика Росії має за мету «перегляд стратегічного порядку в Європі, який встановився після закінчення холодної війни» [3].

Аналіз останніх наукових досліджень. «Декларація тисячоліття» ООН започаткувала пошук шляхів і управлінських моделей спрямування цивілізаційних і міжкультурних процесів на вирішення новітніх глобальних викликів. Зокрема, як альтернатива накопиченню капіталу у якості кінцевої мети будь-якої економічної діяльності визначається загальне благо людей. Зросла увага представників економічної науки у вирішенні проблем використання цивілізаційних і міжкультурних факторів для цілей успішного ведення бізнесу, розвитку національних економік та формування нового світового ландшафту здійснення фінансових і торговельних відносин. Суттєві доробки мають праці лауреатів Нобелівської премії з економіки Дж. Акерлофа, І. Ауманна, П. Кругмана, Дж. Стігліца. Широке визнання отримали також дослідження західних економістів В.Д. Гудикунста, Дж.Д. Деніелса, Ф. Котлера, М. Портера, М. Лі. Х. Радеба, Д.А. Рікса, Ф.Р. Рута, Ф. Тромпенаарс, Г. Хофстеде С. Шролл-Махл, та інших.

Разом з тим, в останні роки започатковано і виконано низьку оригінальних розробок українськими науковцями, у яких на фундаментальній основі вирішуються проблеми цивілізаційного і культурного напрямків в аспектах економічного розвитку. Це роботи І.В. Будкіна, В.А. Бураковського, Д.Г. Лук'яненка, Т.В. Орехової, Ю.В. Павленка, Є.Г. Панченка, Ю.М. Пахомова, А.М. Поручника, Є.В. Савельєва, В.В. Сіденка, А.С. Філіпенка, В.І. Чужикова, О.І. Шниркова. Проте, у наявних публікаціях недостатньо уваги приділяється вирішенню проблем, пов'язаних із широким включенням України у багатопланові процеси формування нового світового економічного порядку.

Мета роботи. Зважаючи на актуальність та ступінь наукової розробки проблеми, у статті поставлена мета щодо окреслення підходів до визначення образу і місії України у новому світовому економічному порядку, що формується.

Викладення основного матеріалу дослідження. Публікація в журналі «La Partie» була остання серйозна постановка проблеми включення до системи міжнародних відносин великого народу, який нині нараховує 46 млн. тільки в межах самостійної держави. До останнього часу Україна нерідко ідентифікується як певна частина Росії. Проте, з отриманням реальної самостійності у 1991 році Україні належить ще багато зробити для повернення своєї історичної пам'яті. Не виключено навіть висунення на розгляд світової громадськості обговорення проблеми державної назви, аналогічної тій, що загострила відносини між Грецією і Македонією. Йдеться про повернення у певному варіанті самоназви «Русь» для використання в якості назви держави. Адже, національна пам'ять українців зберігає назву «Русь» як свою. Навіть великі українські міста дають назви «Руська» своїм центральним вулицям.

Не зважаючи на ймовірність різних варіантів економіко-цивілізаційного розвитку, Україна як європейська держава і у майбутньому буде розвиватись на основі західних цінностей. Перш за все, це відбуватиметься завдяки тому, що у країні переважають базові риси західного менталітету. В українському менталітеті домінує індивідуалізм, що притаманний тільки для західної цивілізації на відміну від євразійців, конфуціанців і мусульман, які відносяться до колективістських культур. Індивідуалістський характер західної цивілізації припускає як найвищу цінність індивідуальні інтереси і є основою зведення прав людини до рівня

міждержавних відносин. У фундаментальній праці «Психологія і культура» Д. Мацумото так характеризує індивідуалістичні культури: «Індивідуалістичні культури заохочують розвиток автономних, унікальних і незалежних індивідів. У таких культурах потреби, бажання, прагнення і цілі окремої людини можуть превалювати над груповими або колективними цілями. Колективістські ж культури, навпаки, штовхають людей на те, щоб жертвувати особистими цілями заради загального блага» [4].

Якості індивідуалізму в українському бізнесі набувають подальших позитивних рис, особливо в аспектах посилення орієнтації на особистість. Тим самим відбувається процес зближення з американським і південно-європейським способами здійснення підприємницької діяльності. Хоча одночасно, як зазначає Г. Л. Чайка, «часто українські організації, звертаючись до найкращих зразків світового досвіду та намагаючись їх перейняти, не завжди чітко усвідомлюють, наскільки запозичені методи співзвучні особливостям українського менталітету. Через це далеко не завжди запозичений досвід в Україні дає позитивні результати» [5]. Це свідчить про необхідність розробки таких методів менеджменту, які дають можливість якомога ліпше трансформувати кращий зарубіжний досвід в українське ділове середовище з урахуванням національних особливостей. Подальшого розвитку мають отримати форми економічної свободи, орієнтовані на сприяння повному використанню особистісних якостей працюючих.

Українська ділова культура наближена до американської і північноєвропейської і в багатьох інших напрямках. Більшість українців відзначаються готовністю до зміни і поліпшення навколишнього середовища; їм притаманний високий рівень реалістичності у своїх планах; вони відзначаються працьовитістю у досягненні цілей; українці відповідальні у виконанні взятих зобов'язань і укладених договорів. Отже, Україна як самостійна країна має всі підстави і можливості для створення такого ділового середовища, яке забезпечить прискорення інтеграційних процесів у євроатлантичному напрямку.

Зрозуміло, що Україні належить об'єктивно, без упереджень, без надання необґрунтованих пріоритетів тим чи іншим регіональним і клановим інтересам визначити власну культурно-цивілізаційну базу наздоганяючої стратегії. При цьому не можна виключити того, що не завжди норми, які розділяє більшість, мають увійти до цієї бази. Після цього знайти консенсус у питаннях прийняття її за основу інтеграційних

процесів країни у європейському і світовому просторі. Нарешті, на заключному етапі належить провести нелегку роботу з вибору досягнень інших цивілізацій і їх включення до національної геополітичної та гео економічної стратегії розвитку

Справедливо стверджує А.С. Філіпенко, що «наріжним каменем внутрішньої і зовнішньої політики стають фундаментальні цінності Західної цивілізації: свобода, демократія, повага прав людини і громадянина, ринковий економічний устрій, громадянське суспільство» [6, с. 452]. Економічне і юридичне забезпечення цих цінностей відкриває для України «вікно» в Європу в сенсі широкої і ефективної для нації світової та європейської інтеграції. У практичному аспекті нині перед Україною стають складні завдання. Системно вони визначені метою входження до десятки країн з найпотужнішою економікою світу. Навколо шляхів досягнення цієї цілі нині дискутують як у політичних, так і у наукових колах.

Досягнення мети входження до десятки найбільш розвинутих країн світу відбувається в умовах жорсткої міждержавної конкуренції. Нині на політичній карті є багато країн з амбіційними планами. Одна з них – сусідка України Туреччина, яка протягом останніх років має суттєві досягнення. Зокрема, вона стала членом групи країн «Великої двадцятки», набула значного впливу в регіонах Близького та Середнього Сходу, Центральної Азії, Південного Кавказу та Північної Африки, здійснила реструктуризацію оборонно-промислового комплексу, прискорено розвиває напрямки, пов'язані з космосом, супутниковими, ракетними та інформаційними системами.

Посилання на Туреччину у постановці проблеми входження до «клубу» найпотужніших економік світу не є винятковим випадком. Друга половина ХХ століття має велике різноманіття, так званих, економічних див. Це не тільки стосується переможених у Другій світовій війні країн – Німеччини і Японії. Це нові індустріальні країни, перш за все, чотири країни Південно-Східної Азії (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея) та три країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика). Їхні результати намагаються повторити велика кількість держав всіх континентів – Китай, Індія, Росія, Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Туніс та інші. У зв'язку з цим варто говорити не про богом дану можливість одній країні (у даному випадку, Україні) створити виключно особисте економічне диво, а про

винаходження свого «маршруту» поступового підйому і підкорення економічних вершин.

Світовий досвід свідчить, що для входження до «клубу» найпотужніших економік воістину шляхи непередбачувані. Державний і міжнародний менеджмент успішних країн по-різному вирішував цю проблему. Для Західної Німеччини і Японії після Другої світової війни важливим фактором відродження була різноманітна допомога і підтримка США, які, зі свого боку, переслідували інтерес щодо недопущення поширення соціалізму на євразійському континенті. Сприятливе відношення у геополітичному сенсі з боку великих держав відзначалося і відносно Південної Кореї і Тайваню. Тільки під час фінансової кризи 1998 р. Південна Корея отримала позики в сумі приблизно 70 млрд. дол. Інвестиційні надходження в економіку Тайваню з боку США у 1950-1990 рр. склали понад 24 млрд. дол.

Вивчаючи тенденції, що визначили успіхи нових індустріальних країн, треба акцентувати увагу на внутрішніх чинниках, які державному менеджменту вдалося створити або/і використати. Ось деякі з них: політична стабільність; лояльність до розвинутих капіталістичних країн; політика економії валютних коштів стимулюванням національного виробництва імпортозаміної продукції; масштабні преференції ТНК; направлення величезних капіталовкладень у фізичний і людський капітал; вміле поєднання ринкового механізму та державного регулювання економіки; соціально справедливі методи розподілу, що забезпечили подолання нерівності в доходах.

Україна з огляду на столітні традиції, особливо ті, що мали місце у ХХ столітті, має цілком реальні шанси успішно конкурувати на світовому ринку науково-технічної продукції та послуг. В умовах викликів традиційним науковим державам-лідерам, варто виробити на урядовому рівні стратегію освітньої і науково-технічної конкуренції. Якою вона має бути, можна значною мірою прогнозувати на основі інформації, що стосується новачків серед наукових лідерів.

Зазначимо, що найвищі темпи з точки зору кількості наукових робіт, що публікуються у рецензованих журналах, має Іран, показник таких публікацій вчених якого з 736 у 1996 р. сягнув 13238 у 2008 р. Країна має «Всеосяжний план з науки», згідно якого до 2030 р. передбачається довести зростання витрат на НДДКР до 4% ВВП при показникові 2006 р. 0,59%. Для порівняння Європейський Союз нині інвестує у R&D 1,8%

ВВП. При цьому, Іран, попри напруженість у питаннях ядерних досліджень на міжнародному рівні, не є країною-ізгоем. Лише в рамках співробітництва із США кількість науково-дослідних робіт зросло з близько 300 до 1600 за останні 12 років. До того ж, Іран та Ізраїль відіграють провідну роль у створенні джерела синхротронного випромінювання, який буде використовуватися дослідниками всього Близького Сходу [7].

З огляду на зовнішні чинники, що впливають на місце України у новому світовому економічному порядку, треба акцентувати увагу на відношенні до геостратегічних діючих осіб і геополітичних центрів. До перших, за визначенням З. Бжезинського, належать країни, «які володіють здатністю і національною волею здійснювати владу чи впливати за межами власних кордонів, аби змінити – до ступеня, коли це не в інтересах Америки, - існуюче геополітичне положення» [8]. З. Бжезинський обґрунтовано вважає, що на євразійському просторі діючими особами є Франція, Німеччина, Росія, Китай та Індія. Оцінюючи місце Великої Британії, Японії і Індонезії, він визнає їхню важливість, проте не відносить до геостратегічних діючих осіб через те, що вони ухиляються від безпосередньої участі у політичних і економічних конфліктах.

Як впливає з визначення З. Бжезинського, Україна не входить до групи країн, які відносяться до геостратегічних діючих осіб. Проте, вона є країною – геополітичним центром. До них відносяться, за визначенням З. Бжезинського, «держави, чиє значення впливає з їхньої сили та мотивації, а швидше з важливості їхнього місця розташування та наслідків їх потенційної уразливості для дій з боку геостратегічних діючих осіб. Найчастіше геополітичні центри є такими завдяки своєму географічному положенню, яке в ряді випадків надає їм особливу роль в плані або контролю доступу до важливих районів, або можливості відмови важливим геополітичним діючим особам в отриманні ресурсів. В інших випадках геополітичний центр може діяти як щит для держави чи навіть регіону, має життєво важливе значення на геополітичній арені. Іноді саме існування геополітичного центру, можна сказати, має дуже серйозні політичні і культурні наслідки для більш активних сусідніх геостратегічних дійових осіб» [8].

Щонайменше, відносно України, не може викликати заперечень твердження З. Бжезинського, що «Україна, Азербайджан, Південна

Корея, Туреччина та Іран, є певною мірою, – у межах своїх більш лімітованих можливостей – також геостратегічними активними країнами» [8]. Проте, історично Україна розвивалася як північна окраїна середземноморської цивілізації. Першими формами державності, що виникли на її території, були міста-поліси із аграрним виробництвом навколо них (переважно зерновим) і експортом товарів на територію перенаселеної Греції. Пізніше суттєвий вплив на розвиток цивілізаційних основ населення території нинішньої України справило існування шляху з варягів у греки (VIII – XIII століття н.е.), що зв'язав руські землі із Візантійською імперією. Саме завдяки цій північно-південній (меридіанній, старогрецькій) вісі, Русь стала першим в Європі місцем апробації державно-політичної культури древньої Греції. Ця вісь принесла в Україну основи духовності і віри, прийняття християнства, поширення писемності.

Іншою лінією цивілізаційного розвитку України з V століття до н.е. була східна піввісь, яку правомірно називають ще скіфською. Вона стала основою великої східно-західної євразійської вісі і несла ідеї та реалії східних деспотій, відрізаючи староукраїнське землеробське населення від джерел культури Середземномор'я до III ст. до н.е. Виникнення на півдні Європи Римської імперії у I ст. н. е. не мало суттєвого впливу на політичні і культурні процеси в Україні.

Відродження східної піввісі, особливо походи Чингиз-хана і Тамерлана, зруйнували меридіанну геополітичну вісь. Цивілізаційний розвиток відбувається по лінії «литовсько-української» вісі, коли майже вся Україна у XIV ст. увійшла до складу Великого Князівства Литовського, а з другої половини XVI (1569 р.) – «польсько-української», тобто вже західної піввісі.

Останні століття характерні багаторазовими змінами геополітичних центрів. Зазначимо геополітичні трикутники із сторонами Польща – Московська держава – Україна, Московська держава (з XVIII ст. – імперія) – Османська імперія – Україна, Османська імперія – Польща (з 1569р. – Річ Посполита) – Україна та інші. У самій Україні до другої половини XVIII століття геополітичними центрами були Запорізька Січ і Гетьманщина, а у XIX-XX століттях – Галичина, в якій були деякі риси парламентаризму і федералізму [9].

Геостратегічним центром євразійського континенту Україна стала з набуттям незалежності у 1991р. Це визначається, насамперед,

географічно завдяки розташуванню країни на великій широтній євразійській геополітичній вісі з полюсами: Західна Європа – Росія. Набуває стратегічного значення меридіанна південно-північна вісь, особливо традиційна Балтійсько-Чорноморська (Балтійсько-Понтійська). Бжезинський так визначає місце України як геостратегічного центру «Україна, новий і важливий простір на євразійській шахівниці, є геополітичним центром, тому що саме її існування, як незалежної держави, допомагає трансформувати Росію. Без України Росія перестане бути євразійською імперією. Без України Росія все ще може боротися за імперський статус, але тоді вона стала б в основному азійською імперською державою і, швидше за все, була б втягнута у виснажливі конфлікти із Середньою Азією, яка піднімає голову і яка, якби таке сталося, була би ображена у зв'язку з втратою недавньої незалежності і отримала б підтримку з боку дружніх їй ісламських держав Півдня» [8].

Зрозуміло, що місце України в системі нового світового порядку як геополітичного центру на євразійському континенті обумовлює необхідність враховувати глобальні інтереси геостратегічних діючих осіб. Йдеться, насамперед, про США як гегемона нового типу, Європейський Союз і Російську Федерацію. Проте, їхні інтереси не повинні обслуговуватися толстовським методом непротилежності злу насильством. Не можна погодитися з Т. Гослінг, який вважає, що Київ повинен ублажати Брюссель, використовуючи гучні фрази «демократія» і «енергетична безпека», намагаючись одночасно вмовити Євросоюз допомогти в оновленні газотранспортної системи в рамках тристороннього партнерства (Україна, ЄС, Росія). Між іншим, укладати з Росією угоди, які не збігаються з інтересами ЄС. Мається на увазі, що занадто значна орієнтованість на Схід призводитиме до того, що тон задаватиме Москва; і зворотна дія можлива за умови більшої прихильності до ЄС [10]. Використання переваг України як геополітичного центру може бути повною мірою реалізовано за умови виробітку власної стратегічної концепції розвитку і побудови всієї системи зовнішніх зв'язків з огляду на корінні національні інтереси. Насамперед, перед українською державою стоїть завдання подолання кризи, з якої вона не може вийти вже упродовж двадцяти років. При цьому, треба виходити з вичерпаності пострадянських ресурсів у технологічно-виробничій і соціальній сферах. Останні функціонують з великими потугами та за

умови застосування діючих і відпрацювання нових форм використання бюджетних коштів. На порядок денний виходить пошук системи і методів перерозподілу ресурсів з направленням їх у галузі з високою доданою вартістю і рівнем заробітної плати.

Зрештою, нова концепція розвитку має підпорядковуватися інтересам забезпечення високого життєвого рівня народу відповідно до європейських стандартів, для чого потрібно орієнтувати розвиток на стійке економічне зростання та високий рівень якості життя. До корінних національних інтересів повинні бути віднесені також забезпечення загальнонаціонального єднання навколо досягання мети економічного піднесення, добробуту і державності, забезпечення соціальної справедливості, адже саме завдяки цьому у минулому слабо і середньо розвинуті країни впевнено увійшли до групи країн з високим рівнем доходів і споживання.

Україна, як один із геополітичних центрів на євразійському просторі, повинна пов'язувати вибір шляхів свого розвитку із цивілізаційними досягненнями і особливостями, що сформувалися на континенті [11, с. 475-476]. Вибір майбутнього шляху в системі формування нового світового економічного порядку для України пов'язаний безпосередньо із подоланням кризи самоідентичності. Цей напрямок фактично визначає сприйняття і прийняття України як держави у світі. Нині в ідентифікації України ще не вдалося уникнути уявлення про неї як частину Росії. Так, у схемі досить авторитетних установ університету Каліфорнії та Лондонського Legatum-Інституту новий світовий порядок складають 19 груп країн, у тому числі виділяється Російська імперія, до якої включені Вірменія, Білорусь, Молдова, Росія та Україна [12]. При цьому, враховується певне домінування неоколоніального типу з боку Росії у економічній, політичній, військово-промисловій, церковній та мовно-культурній сферах.

Зазначені тенденції знаходять виявлення у певному розколі в середині українського суспільства, наявність якого висвітлювалося вище. Носіями цього розколу за дослідженнями професора кафедри політології Університету Південного Іллінойсу С. Шульмана, який спеціалізується на проблемах національної ідентичності, є представники так званих «української етнічної ідентичності» і «східнослов'янської ідентичності». Такий розподіл цивілізаційного характеру позначається на формуванні різного відношення до ринкових реформ і підтримці

останніх. Соціологічні опитування, проведені С. Шульманом в Україні, показали переваги проринкової орієнтації у представників української етнічної ідентичності і антиринкової – східнослов'янської [13].

Роль України у побудові об'єднаної Європи буде визначатися насамперед у транзиті європейських цінностей із Заходу на Схід. На її теренах є достатньо умов для побудови нової діючої моделі міжнародних відносин, що стане реальним прикладом східним країнам, особливо на пострадянському просторі. Цілком справедливо відзначає К. Грищенко, що «Україна, яка втілює в собі східний і західний імпульси європейської цивілізації, може стати таким прикладом. Не виключав би навіть, що таким є одне з її історичних призначень — стати діючим прообразом тієї майбутньої, справді великої і справді єдиної Європи, де Захід і Схід почувалися б із високим рівнем комфорту, як дві частини одного цілого. Користуючись термінологією сьогодення, успішна європейська інтеграція та європеїзація України при дотриманні максимально партнерських, дружніх відносин з Росією — це політичний тест-драйв нових відносин Схід—Захід у Європі» [14].

З огляду на місію України у побудові об'єднаної Європи повинні розглядатися завдання модернізації або реформування її соціально-економічної системи. У більшості економістів і політиків щодо загального напрямку реформ принципів розходжень немає. Йдеться про внутрішні перетворення і зовнішнє позиціонування на основі західних цінностей. Для України реальною на даному етапі є перспектива створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) з Європейським Союзом, яка з часом може розширити свій статус до поглибленої ЗВТ або ЗВТ+. Залежно від результатів функціонування ЗВТ, буде укладена угода про асоціацію, в рамках якої вирішуватимуться проблеми гуманітарного характеру.

Зміст процесу реформування значною мірою залежить від позиції і активності ЄС. Йдеться, у першу чергу, про визначеність у перспективах членства в Європейському Союзі, яка відповідатиме ролі України як ключової ланки в об'єднанні Сходу і Заходу. Україна зможе ефективно реалізувати цю геополітичну функцію лише за умови, що вона не є *terra nullius* (нічийною землею), а є визнаною європейською країною, членом Європейського Союзу. Достатньо точно ця вимога сформульована А. Умляндом: «Російські питання не повинні відтепер поглинати більшу частину уваги західних гравців, які займаються східноєвропейськими

справами. Замість цього ЄС і держави-члени союзу повинні у своїй майбутній східноєвропейській політиці концентруватися на тій країні, яка теж важлива в географічному плані, як і раніше відкрита до західних порад, і є явно і відкрито проєвропейською – на Україні» [15].

Визначення перспектив членства України в ЄС має вирішувати щонайменше три завдання. По-перше, створити інституціональну підтримку для українського уряду у прийнятті рішень з орієнтацією на європейські стандарти і політико-культурні концепції. По-друге, об'єднати зусилля України та ЄС задля здійснення спрямованих на підвищення рівня життя населення внутрішніх структурних реформ з орієнтацією на поглиблення європейської інтеграції в українському напрямку. По-третє, вирішити проблему бізнесу олігархів у напрямку включення його у систему суспільного розподілу для досягнення європейських стандартів якості життя населення та формування сучасної структури економіки.

Висновки. XXI століття – це епоха формування нового світового порядку. Україна, місце якої загально визнане в якості геополітичного центру, має в основу свого розвитку закласти новітні досягнення світової цивілізації. При цьому треба чітко усвідомлювати, що вона століттями розвивалася в рамках західної цивілізації. Тому модернізація країни повинна здійснюватися при найтіснішій співпраці є Європейським Союзом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Січинський В. Чужинці про Україну. – Авсбург, 1946. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wWEuz5nrKoJ:spas.net.ua/files/foreigners%2520about%2520Ukraine.doc+%D1%81%D1%96%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9+%D0%B2+%D1%87%D1%83%D0%B6%D0%B8%D0%BD%D1%86%D1%96+%D0%BF%D1%80%D0%BE+%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%83&cd=3&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>.
2. H. Szlajfer, K. Wóycicki. Wschodni przełom / Henryk Szlajfer, Kazimierz Wóycicki. - Rzeczpospolita. – 26.02.2014.
3. Украинский промах Европы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inosmi.ru/world/20140101/216198578.html>.
4. Мацумото Д. Психология и культура. [Електронний ресурс]. / Д. Мацумото – Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Mats/17.php.

5. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера / Чайка Г. Л. - К.: Знання, 2005. – 442 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/15410104/menedzhment/zalezhnist_dilovoyi_kulturi_vid_mentalitetu_narodu].
6. Филипенко А. С. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А.С. Филипенко. – Москва: «Экономика», 2010.
7. Cookson C. Emerging world on science fast-track / Clive Cookson. – Financial Times. – 2011. – March 28.
8. Brzezinski Z. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives / Zbigniew Brzezinski. – 1999.
9. Социально-экономическая география Украины / Под ред. О. Шабля. – Львов, - Свифт. – 1998. – 640 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bookucheba.com/page/geographiya/ist/ist-9--idz-ax246--nf-10.html>].
10. Gosling T. Ukraine's two-faced president. – Business New Europe. – 2011. – February 9.
11. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон та ін.]; під ред. Т.В. Орехової. – Д.: Норд Прес, 2011. – 652 с.
12. Kotkin J. The New World Order / Joel Kotkin. – Newsweek. – 2010. – September 26.
13. Shulman S.). National Identity and Public Support for Political and Economic Reform in Ukraine / Stephen Shulman // Slavic Review. – 2005. – 64(1). – p. 59-87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.jstor.org/stable/3650067
14. Грищенко К. Україна як загальноєвропейський чинник / Костянтин Грищенко // Дзеркало тижня. – 2011. – № 1. – 14 січня.
15. Umland A. Europe's path to Moscow leads through Kiev / Andreas Umland // EUobserver. – 2011. – 24 April.

УДК 331.556.4

АНАЛІЗ ПОЗИТИВНИХ НАСЛІДКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ**Ромащенко Т.І., к.е.н.***E-mail: t_romaschenko@ukr.net**Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси*

У статті проаналізовано окремі позитивні наслідки зовнішньої трудової міграції українців. Зокрема автором досліджено вплив трудової міграції на покращення матеріального добробуту мігрантів і їхніх сімей. Розкрито позитивний вплив зовнішньої трудової міграції на рівень безробіття та розвиток підприємництва в Україні. Обґрунтовано, що зовнішня трудова міграція сприяє підвищенню вітчизняного освітнього потенціалу. Вказано на потенційно вагомий вплив грошових переказів на соціально-економічний розвиток України. Разом з тим автором наголошено на неприпустимості ідеалізації позитивних наслідків зовнішньої трудової міграції. Виявлено цілу низку наслідків зовнішньої трудової міграції українців (декваліфікація робочої сили, активізація інфляційних процесів, поглиблення майнової поляризації суспільства, загострення демографічної кризи та ін.), які чинять негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави. Запропоновано враховувати суперечливий вплив міграційних процесів при розробці та реалізації державної міграційної політики.

Ключові слова: мігрант, зовнішня трудова міграція, вплив, позитивні наслідки, грошові перекази, Україна

UDC 331.556.4

ANALYSIS OF THE UKRAINIANS EXTERNAL LABOUR MIGRATION POSITIVE CONSEQUENCES**Romashchenko T.I., PhD in Economics***E-mail: t_romaschenko@ukr.net**Bogdan Khmelnytsky National University of Cherkasy
Cherkasy*

In the article some positive consequences of external labour migration of the Ukrainians have been analyzed. The author examined influence of labour migration on material well-being improvement of migrants and their families. Positive impact of external labour migration on the unemployment rate and development of entrepreneurship in Ukraine has been revealed. The author has proved that external labour migration contributes much to national educational potential. It has been pointed at potentially substantial influence of remittances on socioeconomic development of Ukraine. However, the author emphasized prohibition of external labour migration positive consequences idealization. A variety of the Ukrainians external labour migration consequences (deskilling of labour force, activation of

inflationary development, extension of the society property polarization, aggravation of demographic crisis, etc.) having negative impact on socioeconomic development of the state has been determined. It has been also proposed to consider migration processes contradictory influence while state migration policy working out and realization.

Key words: migrant, external labour migration, influence, positive consequences, remittances, Ukraine

Актуальність проблеми. Будучи невід’ємною складовою світового господарства, Україна упродовж останніх двох десятиліть активно інтегрується до міжнародного ринку праці. Така інтеграція, з огляду на інтенсивність міграційних потоків з України та їх якісний склад (здебільшого держава виконує роль постачальника дешевої, проте кваліфікованої робочої сили на зовнішні ринки), не може не позначатися на вітчизняному трудовому потенціалі і, відповідно, на соціально-економічному розвитку українського суспільства в цілому. За таких умов проблема встановлення причин виїзду, наслідків, чисельності і якості української робочої сили на зарубіжних ринках праці набуває неабиякої актуальності. Причому ця остання з року в рік стає все гострішою внаслідок збереження, а подекуди й наростання кризових явищ в економіці України та погіршення демографічної ситуації, що склалася в ній.

Аналіз останніх наукових досліджень. Враховуючи сказане, еміграційні процеси не могли не привернути увагу таких провідних вітчизняних учених, як Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, Ю. Пахомов, О. Позняк, А. Поручник, М. Романюк, А. Румянцев, Є. Савельєв, А. Старостіна, О. Хомра. Не залишалися осторонь дослідження проблеми міжнародного переміщення українських трудових ресурсів і відомі іноземні науковці, зокрема такі, як В. Ісаїв, В. Сатцевіч, Дж. Солт, К. Уоллес, С. Ципко та інші. Однак, незважаючи на очевидні здобутки вітчизняних та зарубіжних науковців щодо оцінки обсягів та причин сплеску трудової еміграції з України, сучасна економічна практика дає підстави стверджувати, що сьогодні існує необхідність подальших досліджень згаданого явища, зокрема щодо встановлення соціально-економічних наслідків міжнародного руху вітчизняної робочої сили.

Мета роботи – проаналізувати окремі позитивні наслідки зовнішньої трудової міграції українців. Об’єктивне дослідження впливу

міграційних процесів потрібне для визначення наукових засад формування та реалізації національної міграційної політики.

Викладення основного матеріалу дослідження. Подібно до багатьох інших аспектів економічного розвитку зовнішня трудова міграція призводить як до позитивних, так і до негативних наслідків. Причому останніми роками в наукових і політичних колах все частіше лунають думки про те, що вплив трудової міграції на соціально-економічний розвиток України має більше переваг, ніж недоліків.

До позитивних наслідків трудової міграції, в першу чергу, зараховують можливість відчутного покращення матеріального становища безпосередніх заробітчани і їхніх рідних. На це вказують самі мігранти, понад 62% яких переконані у тому, що трудова міграція позитивно вплинула на їхній добробут [1]. З урахуванням того, що в окремій сім'ї може проживати більш ніж один мігрант, цей показник для домогосподарств, у складі яких є заробітчани, в цілому по Україні дещо нижчий – 41% (рис. 1).

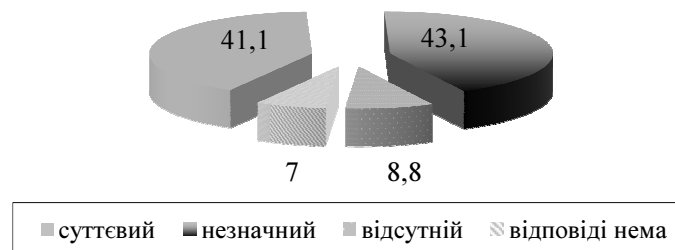


Рис. 1. Оцінка позитивного впливу зовнішньої трудової міграції на добробут українських домогосподарств, % [2]

Безпосередній позитивний вплив зайнятості за кордоном проявляється у кращих житлових умовах трудових мігрантів у порівнянні з рештою населення держави. Так, майже 79% від загальної кількості заробітчани вважають їх добрими. Пояснення цього, думається, слід шукати у тому, що близько 61% родин, в яких є трудові мігранти, спрямовують зароблені за кордоном кошти на будівництво, придбання чи облаштування житла [2].

Також домогосподарства трудових мігрантів вирізняються кращою забезпеченістю товарами тривалого користування. Скажімо, відмінності в рівнях забезпеченості домогосподарств трудових мігрантів і решти

домогосподарств автомобілями, комп'ютерами і супутниковими антенами складають відповідно 3, 10 і 29 рази на користь перших [1].

Трудову еміграцію прийнято вважати, особливо на Заході, таким собі «запобіжним клапаном», завдяки якому на внутрішньому ринку праці відбувається послаблення напруги – знижується рівень зареєстрованого і прихованого безробіття [3]. Останній факт є причиною скорочення державних витрат, що спрямовуються на перекваліфікацію безробітних, організацію для них оплачуваних громадських робіт та соціально-економічну підтримку їхнім сім'ям. З подібною точкою зору погоджуються й вітчизняні науковці. Деякі з них, зокрема фахівці відділу міграційних досліджень Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, стверджують, що завдяки виїзду української робочої сили за кордон кількість безробітних в країні знижується в 2,5 рази [4]. Причому мова йде про загальнодержавний рівень. Якщо ж взяти до уваги міграційну ситуацію, яка склалася в окремих регіонах України, то цей показник може бути вищим. Наприклад, в західних областях, де потоки трудової міграції відзначаються найбільшою в країні інтенсивністю, він сягає 3,8 рази [5].

В цілому наші розрахунки підтверджують згаданий позитивний вплив зовнішньої трудової міграції на рівень безробіття в країні. У 2012 році загальнодержавна кількість незайнятих, розрахована за методикою МОП, складала майже 1,7 млн. осіб працездатного віку [6]. Таким чином, якщо взяти за основу мінімальну оцінку чисельності українських заробітчанин в інших країнах (згідно з обстеженням Держкомстату «Зовнішня трудова міграція населення України») – 1,5 млн. осіб, то це означає, що завдяки виїзду за кордон рівень безробіття в Україні зменшився майже вдвічі.

Серед переваг зовнішньої трудової міграції українців деякі дослідники зазначають ту обставину, що кошти, отримані ними за кордоном, можуть стати основою для відкриття власної справи на батьківщині [7; 8]. За деякими підрахунками, майже 20% домогосподарств, в складі яких є трудові мігранти, займаються власним бізнесом. У цілому ж по Україні ця частка для всіх сімей нижча в декілька разів [2].

Фінансовий капітал, який привозиться заробітчанами з інших країн, направляється на створення малих і середніх підприємств в певних сферах господарювання. Провідними серед них є торгівля (майже 72%

від загальної кількості створених підприємств), сфера послуг (11,5%) і транспорт (7,5%) [1].

Переконані, що започаткуванню власної справи трудовими мігрантами в Україні сприяють не лише гроші, привезені із-за кордону, але й підприємницький досвід, здобутий там. Як наголошують окремі науковці, кожен шостий український заробітчанин здійснює підприємницьку діяльність в державі прийому [9]. Більше того, в деяких країнах перебування цей показник для вітчизняних трудових мігрантів ще більш вражаючий. Приміром, в Чехії понад 20% від загальної кількості українських трудових мігрантів є власниками офіційних ліцензій для ведення бізнесу [10].

Вплив від створення трудовими мігрантами приватних підприємств очевидний. Це не тільки поліпшення добробуту самих заробітчанин і збільшення податкових відрахувань до державного бюджету, але й, що найголовніше, покращення ситуації на місцевих ринках праці. Так, існують свідчення, що на окремих підприємствах, створених за сприяння трудових мігрантів, працевлаштовано понад 10 працівників (включно з безпосереднім власником) [1].

Вважається, що позитивним може бути вплив трудової міграції і на освітній рівень населення України. Наприклад, перебуваючи в іншій країні, робоча сила може підвищувати свою кваліфікацію, професійні навички та загальноосвітній рівень, долучатись до передового управлінського та виробничого досвіду іноземних суб'єктів господарювання. Таким чином, відбувається підвищення конкурентноздатності трудових ресурсів, які після повернення на батьківщину, зможуть використати набуті ними знання на користь рідної держави [11].

Заслуговує на увагу й інший внесок зовнішньої трудової міграції у розвиток освітнього потенціалу держави. Йдеться про те, що трудова міграція підвищує попит на вищу освіту в Україні, адже гроші, зароблені за кордоном, досить часто використовуються для навчання дітей мігрантів або їх самих у вищих навчальних закладах. Яскравим прикладом цього слугують західні регіони. За роки незалежності число студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації збільшилось тут більш, ніж у 2,5 рази [12]. Варто зазначити, що такі темпи зростання кількості студентів у цих областях є вищими порівняно із загальноукраїнськими.

Динамічний розвиток вищої освіти в західних областях України проявляється не лише у збільшенні загальної кількості студентів

(близько трьох мільйонів у ВНЗ всіх форм власності і рівнів акредитації), але й у відкритті нових ВНЗ. Скажімо, протягом останніх років в Івано-Франківській області їх побільшало на 9, Львівській, Тернопільській, Закарпатській, Хмельницькій – на 4 у кожній, на Волині – на 1 [12].

Останнім часом в якості позитивного впливу на економіку України все частіше розглядається міграційний капітал – грошові перекази трудових мігрантів. Якщо вірити офіційній вітчизняній та зарубіжній статистиці, їх обсяги сьогодні оцінюються в середньому в межах від 2 до 8 млрд. доларів США на рік (рис. 2).

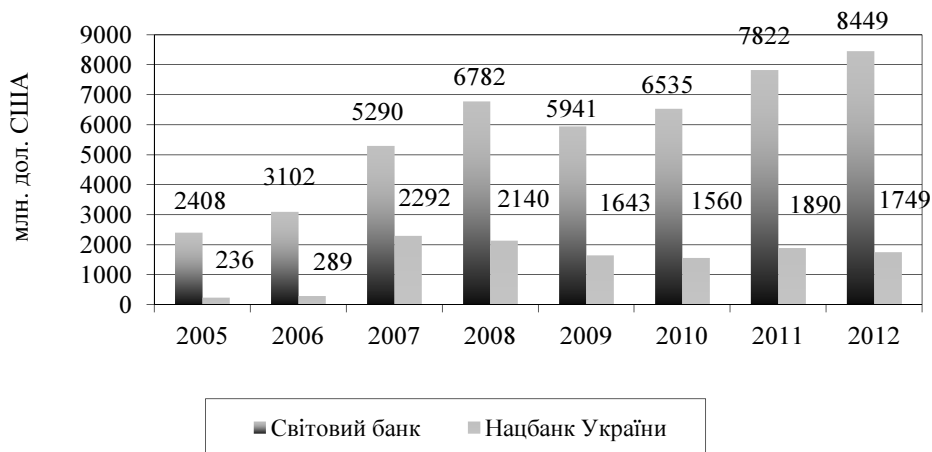


Рис. 2. Динаміка грошових переказів українських трудових мігрантів у 2005-2012 рр., млн. дол. США (за даними НБУ і СБ) [13; 14]

Неофіційна статистика ще більш вражаюча. Як наголошують окремі дослідники, річний обсяг грошових переказів українських заробітчан перевищує 20 млрд. доларів [15]. Можливо, саме неформальний аналіз є найближчим до істини. Приміром, якщо знову ж таки припустити, що за кордоном працює щонайменше 1,5 млн. українських трудових мігрантів, то за умови середньої суми місячного грошового переказу від одного мігранта в розмірі 618 доларів (офіційні дані Нацбанку), ми отримуємо понад 11 млрд. доларів США надходжень в рік.

На наш погляд, наведені вище розбіжності в щорічних обсягах міграційного капіталу, який надходить в Україну, можна пояснити браком достовірної інформації, відсутністю єдиної загальновизнаної методики підрахунку грошових переказів, а також різною оцінкою сукупної чисельності вітчизняних трудових мігрантів в світі. Разом з тим саме існування таких точок зору, при яких грошові перекази вітчизняних заробітчан становлять від 4 до 20% ВВП України, дає змогу говорити про потенційно вагомий вплив валютних переказів.

Приміром, існують конкретні приклади того, коли сума грошових переказів, що надходить у певні області України, не поступається їхнім річним бюджетам. При цьому вона в десятки разів перевищує прямі іноземні інвестиції, залучені цими регіонами [16]. За таких умов, на переконання деяких експертів, міграційний капітал є не тільки важливим джерелом фінансової допомоги родинам безпосередніх заробітчан, але й може суттєво впливати на зростання реального сектору вітчизняної економіки [17]. Мова здебільшого зводиться до того, що попит на товари і послуги, який виникає в домогосподарствах українських мігрантів, активізує мультиплікативний ефект в народному господарстві України і проявляється в додатковому споживанні продукції і збільшенні платежів непрямих податків. Прийнято вважати, що міграційний капітал також сприяє розвитку приватного підприємництва в країні і розбудові інфраструктури фінансової сфери.

Очевидно, що перелік позитивних наслідків зовнішньої трудової міграції українців може бути продовжено. Однак, на відміну від деяких зарубіжних і вітчизняних учених, для яких трудові мігранти – «герої сьогодення» [18], ми далекі від того, щоб абсолютизувати ті переваги, які здатна нести в собі трудова міграція за кордон.

По-перше, позитивні результати міжнародного переміщення вітчизняної робочої сили мають досить суперечливий характер. Йдеться про те, що наша держава може розраховувати на позитивний соціально-економічний вплив від зовнішньої трудової міграції лише за обставин, коли в країнах перебування українців і в самій Україні складуться певні умови, які будуть здатні до такого впливу призвести. В іншому разі, як слушно зауважує О. Малиновська, міграція за кордон, спрямована винятково на споживання, має мінімальні позитивні результати для економіки України [19]. Продовжуючи думку відомого українського дослідника міжнародного руху робочої сили, вважаємо за необхідне зазначити, що відсутність згаданих передумов, може трансформувати потенційно позитивний вплив трудової міграції в нейтральний, а то й негативний. В сучасній Україні досить часто саме останній сценарій має місце.

По-друге, говорячи про позитивні наслідки виїзду українців за кордон, не слід забувати про те, що існують й негативні сторони цього явища. Останніх, на наш погляд, на порядок більше. Крім того, їхній вплив на розвиток України в рази вагомійший. До основних негативних результатів зовнішньої трудової міграції необхідно віднести:

- втрату Україною значної частини трудового потенціалу, що призводить (особливо у випадку еміграції науковців і кваліфікованих спеціалістів) до сповільнення темпів інноваційного розвитку держави, гальмування науково-технічного прогресу;

- часткову або повну декваліфікацію вітчизняної робочої сили внаслідок виконання нею за кордоном переважно низькокваліфікованих робіт;

- активізацію інфляційних процесів на національному ринку внаслідок надходження значної валютної маси із-за кордону без відповідного збільшення обсягів виробництва в Україні;

- поглиблення майнової поляризації суспільства, оскільки виїзд на заробітки за кордон можуть дозволити собі далеко не всі українці;

- поступове нівелювання соціальної значущості працевлаштування в Україні через формування у громадян, в першу чергу, молоді стереотипу про те, що досягти бажаного рівня добробуту можна винятково завдяки зовнішній трудовій міграції;

- загострення демографічної кризи завдяки безпосереднім змінам в кількості населення, трансформації його структури в результаті переходу трудової міграції із тимчасової у постійну.

Висновки. З урахуванням вищезазначеного, думається, що ні про яку ідеалізацію позитивних наслідків трудової еміграції не може йтися. Більше того, наявність неоднозначного впливу міжнародних міграційних процесів на розвиток нашої держави повинна бути обов'язково врахована при розробці та реалізації державної міграційної політики. Окремі положення останньої мають спрямовуватися не на сприяння трудовій еміграції [15; 17], наприклад, задля отримання міграційного капіталу (валютних переказів), а на створення в Україні гідних умов життя, які б дали змогу національним трудовим ресурсам працювати на користь власної держави.

На жаль, рамки одного дослідження не дозволяють вичерпно проаналізувати усі соціально-економічні наслідки зовнішньої трудової міграції українців. В наступних наших працях робота у цьому напрямі буде продовжена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Трудова міграція громадян України. Біла книга / [Хомра О., Ожеван М., Петрова Т. та ін.]; під ред. В.Я. Шибко. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2006. – 201 с.
2. Малиновська О. Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями: [монографія] / Олена Малиновська. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 236 с.

3. Martin Ph. Managing Migration: the Promise of Cooperation / Philip Martin, Susan Martin, Patrick Weil. – Lanham, MD: Lexington Books, 2006. – 276 p.
4. Міграція населення як чинник соціально-демографічного та економічного розвитку // Міжнародна міграція та розвиток України в контексті європейської інтеграції: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. / О.С. Власюк (заг. ред.), О.А. Малиновська (упор.). – К.: Фоліант, 2008. – С. 10-22.
5. Міграції населення у контексті соціально-демографічного розвитку регіонів України // Українська міграція до Європи та розв'язання пов'язаних із нею регіональних проблем: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. / О.С. Власюк (заг. ред.), О.А. Малиновська (упор.). – К.: Фоліант, 2008. – С. 20-30.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Дяченко Б. Європейський ринок праці в системі міжнародної міграції трудових ресурсів / Б. Дяченко, С. Долинський, М. Товтин, В. Ткач // Економіка АПК. – 2005. – №2. – С. 138-143.
8. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій / Е.М. Лібанова (ред.). – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2006. – 356 с.
9. Трудова еміграція в Україні як чинник розвитку ринку праці // Україна в Європейській та Євразійській міграційних системах: регіональні аспекти: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. / О.С. Власюк (заг. ред.), О.А. Малиновська (упор.). – К.: Стилос, 2009. – С. 114-130.
10. Управління трудовою міграцією: мрії та реальність (на прикладі Республіки Чехія) // Міжнародна міграція та розвиток України в контексті європейської інтеграції: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. / О.С. Власюк (заг. ред.), О.А. Малиновська (упор.). – К.: Фоліант, 2008. – С. 212-227.
11. Ruhs M. The Potential of Temporary Migration Programmes in Future International Migration Policy / M. Ruhs // International Labour Review. – 2006. – №1-2. – P. 7-37.
12. Взаємозв'язок міграції та підготовки кадрів в Україні: регіональні особливості // Українська міграція до Європи та розв'язання пов'язаних із нею регіональних проблем: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. / О.С. Власюк (заг. ред.), О.А. Малиновська (упор.). – К.: Фоліант, 2008. – С. 104-112.
13. Migration and Remittances Data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22759429~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.htm!#Remittances>

14. Динаміка платіжного балансу (з 1998 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm
15. Гайдуцкий А. Евробатраки / Андрей Гайдуцкий // Бизнес. – 2007. – №16. – С. 23-27.
16. Назарчук Д. Ще один бюджет регіону принесли заробітчани із-за кордону / Дарина Назарчук // Голос України. – 6 лютого 2007 р. – С. 5.
17. Гайдуцький А. Вплив міграційного капіталу на соціально-економічний розвиток України / Андрій Гайдуцький // Економіст. – 2007. – №7. – С. 36-39.
18. Stalker P. Workers Without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration / Peter Stalker. – Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2000. – 163 p.
19. Повернення мігрантів: проблеми та спроби регулювання // Українська міграція до Європи та розв'язання пов'язаних із нею регіональних проблем: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. / О.С. Власюк (заг. ред.), О.А. Малиновська (упор.). – К.: Фоліант, 2008. – С. 123-135

УДК 330.115:336.76

**РОЗВИТОК ІРО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****Стефанишин М.В.***E-mail: L_Lubov@ua.fm**Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів*

Підвищення конкурентоспроможності українських компаній в умовах глобальної економіки багато в чому залежить від успішного розвитку інвестиційної діяльності, що здійснюється за рахунок інвестиційних ресурсів. Обмеженість вітчизняних інвестиційних ресурсів спонукає компанії до пошуку їх на міжнародних фондових ринках, зокрема через такі фінансові інструменти, як: IPO (initial public offering), PP (private placement). Метою цієї статті є аналіз фінансових інструментів залучення інвестиційних ресурсів провідними українськими компаніями з різних секторів національної економіки України на фондових біржах впродовж 2005-2011рр., а також проведення тестування гіпотези «вікно можливостей». У статті досліджено особливості динаміки первинного публічного розміщення акцій українських компаній, проведені впродовж 2005-2011рр., проаналізовано особливості їх діяльності на основних міжнародних фондових біржах, які були використані для IPO компаніями різних галузей та дали їм найбільшу вигоду. Здійснено аналіз балансів агропромислових компаній за наступні, найближчі роки після первинного публічного розміщення акцій для підтвердження або спростування гіпотези «вікно можливостей». В цілому, за період 2005-2011рр. українські компанії залучили майже вдвічі більше довгострокового капіталу з IPO, ніж з приватних розміщень. В основному вони розмістили свої акції на Лондонській та Варшавській фондових біржах. Компанії агропромислового сектора української економіки залучили близько 1,5 млрд. дол. та були на першому місці з найвищими обсягами залучень в 2007-2008рр. і 2010р. Сільськогосподарський індекс S&P GSCI характеризувався найвищим рівнем в 2008 році, відображаючи сприятливу ситуацію на ринку. Незважаючи на великий обсяг залученого довгострокового капіталу саме в момент сприятливої ситуації на фондовому ринку для агропромислових компаній, гіпотеза «вікно можливостей» не була підтверджена, оскільки після IPO ці компанії показали дуже позитивну динаміку розвитку. Це засвідчує перспективність інвестування в українські агропромислові компанії іноземними інвесторами. Тестування гіпотези «вікно можливостей» на прикладі агропромислових компаній, які здійснили IPO, здійснене вперше в Україні. Результати такого дослідження можуть бути враховані вітчизняними компаніями при подальшому проведенні IPO. Наступні дослідження можна проводити в напрямку покращення інституційного механізму здійснення IPO на фондовому ринку України.

Ключові слова: первинне публічне розміщення акцій (ІРО), приватне розміщення акцій (РР), міжнародні фондові біржі, гіпотеза «вікно можливостей», компанії

UDC 330.115:336.76

DEVELOPMENT OF UKRAINIAN IPO COMPANIES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Stefanyshyn M.V.

E-mail: L_Lubov@ua.fm

*Ivan Franko National University of Lviv
Lviv*

Improving the competitiveness of Ukrainian companies in a global economy depends largely on the success of the investment activities undertaken with the help of investment resources. Limited investment resources on domestic market induce companies to look for them on international stock markets through such financial instruments as: IPO (initial public offering), PP (private placement). The purpose of this article is to analyze the financial instruments for raising financial resources by the main companies from different industries on stock exchanges during the period 2005–2011 years, and also to test the «window of opportunities» hypothesis. Main stock exchanges that were used for IPOs by Ukrainian companies during the period 2005 – 2011 years and the industries that raised the most capital have been analyzed. There has been made the analysis of agro companies' balance sheets in the years following the IPO to confirm or not the «window of opportunity» hypothesis. During that period Ukrainian companies raised almost twice as much with IPOs as with private placements. IPOs were mostly placed on London Stock Exchange and Warsaw Stock Exchange. Agriculture IPOs rose about \$1.5bn capital and was on the first place with the highest peaks in 2007-08 and 2010 years. S&P GSCI Agricultural Index had its best performance in 2008 showing the favorable market situation. Despite the high volume of capital rose during the favorable stock market situation for agro companies, the «window of opportunities» hypothesis was not confirmed as these companies showed positive performance after IPO. This indicates the perspective of investing in Ukrainian agro companies by foreign investors. Testing of «window of opportunity» hypothesis on the agro companies that made IPO has been performed for the first time in Ukraine. The results of this study can be taken into account by domestic companies for future IPOs. Further research could be done in improving of institutional mechanism of conducting IPO on the Ukrainian stock market.

Key words: initial public offering (IPO), private placement (PP), foreign stock exchanges, «window of opportunities» hypothesis, company

Actuality of the issue. Improving the competitiveness of Ukrainian companies in a global economy depends largely on the success of the investment activities undertaken with the help of investment resources. Limited investment resources on domestic market induce companies to look

for them on international stock markets through such financial instruments as: IPO (initial public offering), PP (private placement).

By placing their own shares on the foreign stock exchange, the company has two main advantages – comparably cheaper financial resources, access to a larger number of investors that is offered by the open foreign capital stock market including stock market.

Analysis of the recent research. Theoretical basis of the study of IPO was led by such famous foreign scientists as Ritter J., Welch I., Chemmanur T., Fulghieri P., Pagano M., Panetta F., Zingales L. Problems of IPOs have been also investigated in the works of Burakovsky I., Dyby O., Krupky M., Sutormina V., Shkolnyk I. But at the moment there has not been tested «windows of opportunity» hypothesis on the Ukrainian companies that made IPOs.

The purpose of this article is to highlight both theoretical and practical aspects and results of IPOs of leading Ukrainian companies from different sectors and check the «windows of opportunity» hypothesis that was discovered on the USA IPO market by Ritter (1984) for start-up natural resource firms during the oil and gas boom that took place in 1980.

Main results. The first IPO of Ukrainian companies was made in 2005. While analyzing the IPO activities up to 2011 (Fig. 1), we can see that the highest volume of \$1.2bn was raised in 2007. The years 2008 and 2010 showed also good results mostly due to good favorable development of prices for agriculture and oil commodities during this period.

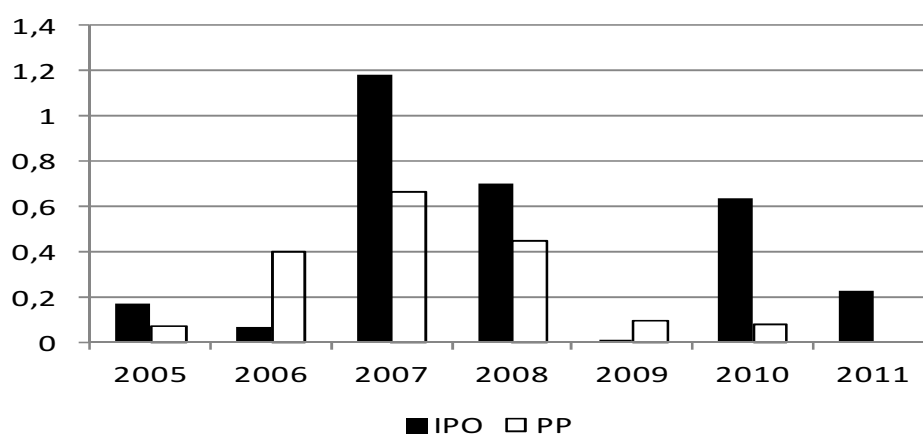


Figure 1. Capital raised by IPOs and PPs, \$bn

Source: calculations based on [1; 9, p.113-114], companies web pages

In total over the period 2005-2011 years there were made 31 initial public offerings and 47 private placements transactions. Private placements have lower requirements, for example, they don't need to have balance sheets prepared according to the International Financial Reporting Standards (IFRS),

transparent company structure. That causes also lower costs for capital raised in comparison to initial public placements. Private placement is more appropriate for small and middle size companies, IPO – for big ones. And in total over the period 2005-2011 years Ukrainian companies raised almost twice as much with IPOs as with private placements [1; 9, p.113-114].

According to the Law of Ukraine №3480-IV «On Securities and Stock market», as of February 23, 2006, Ukrainian issuer can place their securities on the foreign market only with allowance of Ukrainian Securities and Stock Market State Commission.

This allowance can be given only when the following requirements are fulfilled:

- registration of securities issue;
- trade allowance on one of Ukrainian stock exchanges;
- compliance of securities number, placed abroad, with settled requirements by Ukrainian Securities and Stock Market State Commission [5].

Mostly, Ukrainian companies use another way for selling of their securities on foreign stock exchanges. They made it with depository receipts or create a company/subsidiary abroad that owns 100% of Ukrainian ones and can issue shares.

A depository receipt (DR) is a financial security that is traded on local stock exchange but allows investors to hold shares in equity of foreign countries. There are two typical types of depository receipts: American Depository Receipt (ADR) which is mostly traded on a U.S. stock exchanges and Global Depository Receipt (GDR) - on European stock exchanges. They are usually denominated in U.S. Dollar, but can be also in euros [9].

For example, if one Ukrainian company wants to sell their stocks on the American stock exchanges, it should sell them to the Bank of New York Mellon's local (Ukrainian) custodian bank. Then they inform about this the depository bank (Bank of New York Mellon) in America and after that he will issue the ADRs to the foreign investor.

Bank of New York Mellon has a DR's market share of 62% in the world and works only with one custodian bank in Ukraine – ING Bank. Deutsche Bank with 15% market share works also on the Ukrainian market. In June 2007 it launched its first DR program for Ukrainian company “Motor Sich”. Citibank has about 12% of the market but it didn't enter the Ukrainian DR market yet.

As we can see from Fig. 2, there are two foreign exchanges where Ukrainian companies mostly place their securities: London Stock Exchange and Warsaw Stock Exchange.

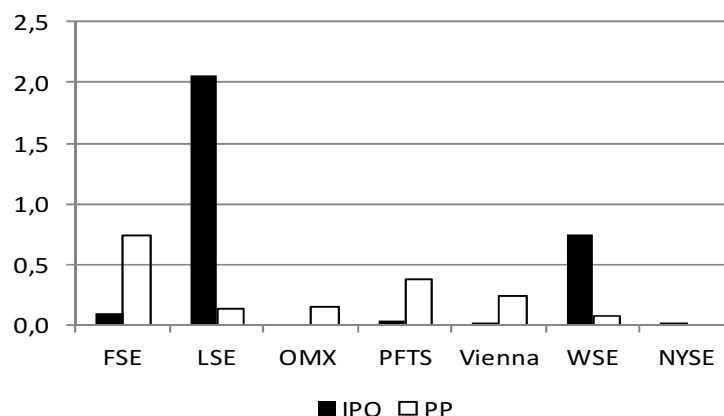


Figure 2. Stock exchanges according to capital raised by Ukrainian IPOs, \$mn
 Source: calculations based on [9, p.113-114], [1], companies web pages

In 2005, Ukrproduct, Cardinal Resources, XXI Century were the first companies that made IPOs on the alternative market (AIM) of LSE and raised about \$0.17bn. In 2007, Ferrexpo AG made a record in the history of IPOs with the highest equity raised among all Ukrainian companies in the last years - \$0.42bn for 25%. Other such big companies as Dragon-Ukrainian Properties & Development (equity raised - \$0.21bn for 100%) and Landkom International (\$0.11bn for 54.9%) are also good examples that foreign investors are interested in the securities of Ukrainian companies.

London Stock Exchange is really the leading stock exchange of UK and the best place for equity capital raise in Europe. LSE is considered to be the most international stock exchange. A big advantage of LSE is a very suitable tax climate for international companies in UK [6].

Among the most popular foreign stock exchanges of Ukrainian companies, Warsaw Stock Exchange is on the second place. The Warsaw SE starts to work on 16 April 1991 and is fast growing. In total for the period 2005 – 2011 eleven Ukrainian companies have made IPOs on Warsaw SE. The first one was Astarta Holding with \$30mn for 18.8% in 2006 and the dynamics of company numbers was increasing.

Warsaw Stock Exchange is the most optimal possibility for middle-size companies where they can raise capital and receive useful European experience for further share placement. Another advantage is that Warsaw SE is regulated by EU laws and when the company is already listed on WSE, it can have second listing on any other stock exchange in the EU that increase the number of potential

investors and the chance to receive the most favorable price for their shares. On the other hand, if the company is listed on the London Stock Exchange (AIM), she can not be listed in other countries. The listing process is approximately 9 months and much lower costs as on LSE, from 5.47% to 10,05% [11].

The main reasons that make it impossible for many companies to raise capital on foreign markets are [7]:

- due to high costs only big companies can make IPO;

- not transparent company's structure. The investors want to understand the management structure and how the control is made over financial cash flows of the company;

- not transparent accounting reports. Most companies have two parallel accounting balance sheets: in one they show lower numbers with the purpose not to pay much tax, another one - for them, to know the current situation. That's why, a big part of Ukrainian economy is «hidden». If the company wants to raise money on foreign stock exchanges, they must show their accounting reports made according to International Accounting Standards and over the last two-three years. Not all of them are ready to show the real numbers and in such a way to pay the right taxes.

In Fig. 3 is shown which industry raised the capital with IPO. We can see that agroindustry raised about \$1.5bn capital over the period 2005 - 2011 years and was on the first place. The highest peaks were in 2007-08 and 2010 years (Fig. 4).

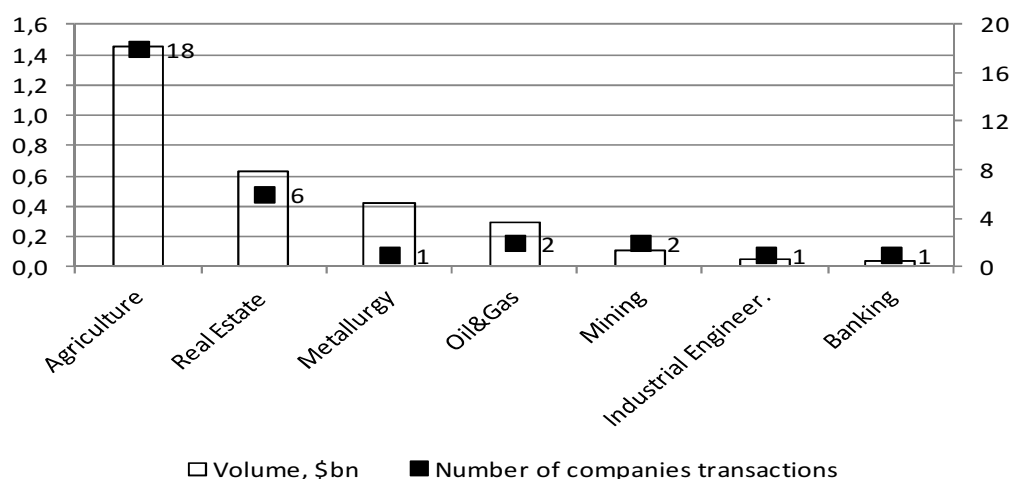


Figure 3. IPO's industries analysis by capital raised, \$mn

Source: calculations based on [1; 9, p.113-114], companies web pages

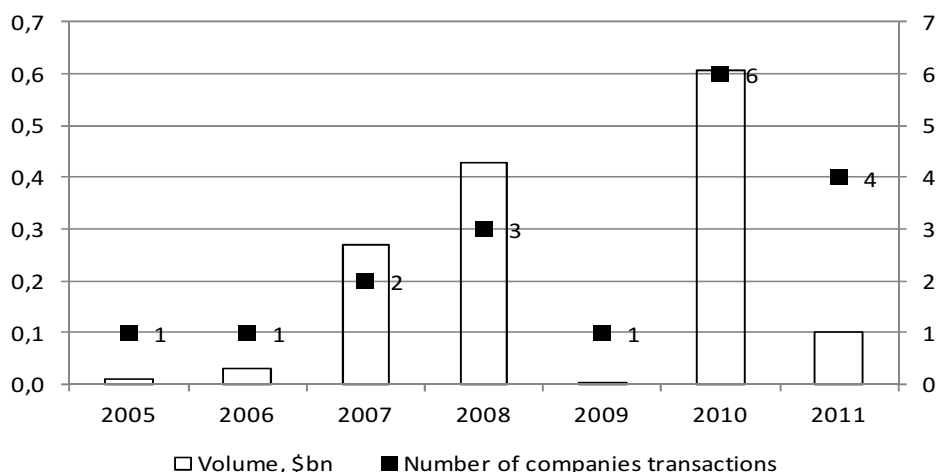


Figure 4. Agroindustry IPO volume, \$bn

Source: calculations based on [1; 9, p.113-114], companies web pages

Real Estate industry is on the second place with \$0.63bn (Fig. 3). The IPOs from this industry were mostly represented in 2007 when it reached \$0.49bn. The reason for this is that there was a boom in real estate industry. The prices for real estate rose dramatically and IPO was a very good possibility to raise capital for further development.

Agro and food companies are very popular among foreign investors, especially in this period of world food crisis and increase of food products prices. One of the reasons is that agro companies even more produce maize and rape which is now used in big volume for biofuel. Also, an increase of food production consume because of income growth in such quick-developed countries as Russia, China, India, Brazil [2].

Fertile black soil, favorable climate and demand on the world food market are good advantages of Ukrainian companies on the world IPO market. It is also worth to mention that Ukraine has a lot of potential to broaden farming land and in such a way increase the harvest volume.

The rape profitability is 200% and the price doesn't fall lower than \$400-500 for tone. The main consumers are the EU counties. A much cheaper price in comparison with others, especially EU countries, is the main advantage of Ukraine [3].

Another big advantage for agro companies is that they rent the farm land and pay on average lower than in EU [4]. IPO and private placement are the major sources for Ukrainian agro companies to finance their business development. Ukrainian bank loans for domestic agro companies are very expensive, almost to 24% annually in UAH. And the banks usually give only small sums. The reason for this is that as collateral agro companies can give

only cheap assets – equipment, factories. As mentioned above, they are not allowed to buy the land and they should rent it, that's why, they can not put land as collateral [2].

Different theories try to explain the reasons why the companies go public. According to market-timing theories, the companies go public at a certain, most favorable, moment of time. A lot of these theories look at increases in valuation of comparable firms as reflecting improved growth opportunities. However, favorable investor sentiment can have also a big influence on the valuation of firms. When investors are overoptimistic, firms answer with increased number of equity issue in this «window of opportunity».

Ritter (1984) examined in his paper the 6-year period 1977-82 to look for the explanations of the «window of opportunity» hypothesis. This period included the hot issue market of 1980 during which the average initial return was 48.4% in comparison to 16.3% during the rest of 1977-82.

Ritter also found that during the 1977-82 periods there was a big difference in the behavior of monthly average initial returns on natural and non-natural resource issues. The autocorrelation of monthly average initial returns for non-natural resource issues was low, so there was no evidence that a hot issue market took place. There was also the positive relation between risk and average initial return and it was stationary. High-risk offerings showed not only higher initial returns but also a big variability of initial returns.

With natural resource issues there was also a positive relation between risk and average initial returns but it was highly nonstationary. An explanation for hot issue market of natural resource issues is that underwriters took advantage of start-up natural resource firms during the oil and gas boom that took place in 1980. That is to say, they used this «window of opportunity», favorable situation to natural resource firms on the financial markets. Such situations last not very long, that's why the firms try to react very quickly [8].

As mentioned above, during the period 2005-2011 the most capital was raised by agriculture industry. The highest peaks when agriculture companies made IPOs were the years 2007-2008 and 2010.

In the Fig. 5 is shown the S&P GSCI Agricultural Index that is widely recognized as leading measure of general commodity price movements in the world economy. It includes wheat (19.9%), Kansas wheat (5.0%), corn (30.5%), soybeans (15.6%), cotton (7.9%), sugar (13.3%), coffee (6.3%),

cocoa (1.4%). It is calculated on a world production weighted basis that is determined by the average quantity of production over the last five years of available data [10].

S&P GSCI Agricultural Index shows a rapid increase from middle 2007 with the best performance in 2008. Subprime mortgage crisis in the USA that starts in summer 2007 could be a possible explanation for such development of stock returns. The investors start rapidly to invest in the commodities and with high demand - the prices increased.

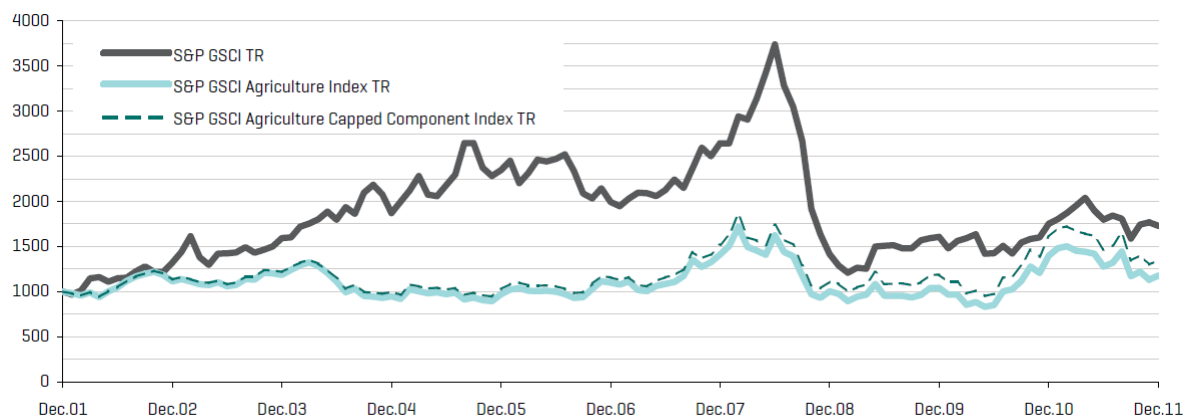


Figure 5. S&P GSCI Agriculture Index Performance (Source: [10])

When we compare the timing when Ukrainian agro companies went public and the performance of the market based on S&P GSCI Agricultural Index, we can see that these companies made IPOs when on the market was in the most favorable situation – end of 2007 – 2008. Another big wave of Ukrainian agro companies IPOs was observed end of 2010. The S&P GSCI Agricultural Index shows the next rapid increase in end 2010 after the peak in 2008.

According to «window of opportunity» hypothesis, when the investors are overoptimistic and give higher prices for the issued equity - the firms make usage of it by going public. But in the reality these firms are not so good, they just take advantage of this favorable investor sentiment. To make the conclusion whether agriculture IPOs can be explained by «window of opportunity» hypothesis, we made the analysis of balance sheets of these companies in the following next years after the equity issue.

If we will have bad performance of agriculture companies, the requirements for «window of opportunity» hypothesis will be met. But, on the contrary, these companies showed a very positive performance after the IPO.

Conclusions. In total over the period 2005-2011 years Ukrainian companies raised almost twice as much with IPOs as with private placements. They mostly placed their securities on London Stock Exchange and Warsaw

Stock Exchange. Agro industry raised about \$1.5bn capital and was on the first place with the highest peaks in 2007-08 and 2010 years. S&P GSCI Agricultural Index had its best performance in 2008 showing the favorable market situation. Despite high level of capital raised at that moment by agro companies, «window of opportunity» hypothesis was not confirmed as after IPO these companies showed very positive performance. Further research could be done in improving of institutional – organization mechanism of conducting IPO on the Ukrainian stock market.

REFERENCES:

1. Bloomberg. [Electronic resource]. – Access: <http://www.bloomberg.com>
2. Дружерученко К. Золоте зерно / К. Дружерученко // *Контракти.*– 2008.– №21.– С. 26-27.
3. Исакова Д. Земля обетованная / Д. Исакова // *Инвестгазета.*– 2008.– №24.– С.28-34.
4. Кравчук К. Непіднята цілина./ К. Кравчук, А. Турпак // *Контракти.*– 2008.–№38. – С. 20-23.
5. Закон України №3480-IV 0952 „Про цінні папери та фондовий ринок”, Ст.31.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
6. London Stock Exchange. A guide to the main market.: 2006, 24p. – [Electronic resource] – Access: <http://www.londonstockexchange.com>
7. Мошенец Е. Куриное IPO. / Е. Мошенец // *Инвестгазета.*– 2007.– №18-24. – С. 54-57.
8. Ritter J. The «hot issue» market of 1980./ Ritter J.// *Journal of Business.*– 1984. –№ 57.– P.215-240.
9. Шапран Н. IPO от А до Я: Справочник эмитента./ Н. Шапран, В.Шапран– Киев.: Компания ДАГДА, 2011. – 141 p.
10. Standard&Poor’s.–[Electronic resource]. – Access: [http:// www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com)
11. Warsaw Stock Exchange: listing requirements – [Electronic resource]. – Access: <http://www.wse.com.pl>

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 656.025.2: 316.334.3/5

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Лень В.С., к.е.н.

E-mail: vasil_len@meta.ua

Гнедіна К.В.

E-mail: gkv_oa@rambler.ru

*Чернігівський національний технологічний університет
м. Чернігів*

У статті розглядаються питання оцінювання соціальної та екологічної ефективності функціонування міського пасажирського транспорту. Досліджена сутність понять «соціальна ефективність», «екологічна ефективність» та проаналізовані існуючі підходи до їх оцінки. Обґрунтовано необхідність застосування багатокритеріального підходу до оцінки ефективності функціонування транспортної системи міста. Доведено, що враховуючи соціальний характер функціонування громадського транспорту та його вплив на довкілля, застосування для оцінки ефективності функціонування міського пасажирського транспорту виключно економічних показників є недостатнім. До оцінювання ефективності необхідно підходити комплексно. Авторами запропонована система показників оцінювання соціальної та екологічної ефективності транспортної системи міста, що має практичну цінність. Зроблені висновки про те, що в основу оцінки інтегральної ефективності функціонування системи міського транспорту повинні бути покладені показники економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Ключові слова: міський пасажирський транспорт, економічна ефективність, соціальна ефективність, екологічна ефективність, показники ефективності, інтегральна ефективність

UDC 656.025.2: 316.334.3/5

ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECOLOGICAL EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF URBAN PASSENGER TRANSPORT

Len V.S., PhD in Economics

E-mail: vasil_len@meta.ua

Hnedina K.V.

E-mail: gkv_oa@rambler.ru

*Chernihiv National University of Technology
Chernihiv*

Article is devoted to the questions of an assessment of social and ecological efficiency of functioning of urban passenger transport. The essence of categories «social efficiency»,

«ecological efficiency» has been investigated and the existing approaches to their assessment have been analyzed in the article. Expediency of application of multicriteria approach to an assessment of efficiency of functioning of transport system has been proved. It has been proved that considering the social character of functioning of public transport and its influence on environment, the application for an assessment of efficiency of city functioning of passenger transport of exclusively economic indicators is insufficient. While assessing the effectiveness it is necessary to use a complex approach. The authors offered the system of indicators of estimation of social and ecological efficiency of transport system of the city that is valuable for practice. Conclusions that indicators of economic, social and ecological efficiency have to be laid in the basis for an assessment of integral efficiency of the system functioning of city transport have been made in the article.

Key words: urban passenger transport, economic efficiency, social efficiency, environmental efficiency, efficiency indicators, integral efficiency

Актуальність проблеми. Пасажирський транспорт є невід’ємним елементом інфраструктури міста та відіграє вирішальну роль у його розвитку. Ефективне функціонування пасажирського транспорту сприяє економічному зростанню міст та передбачає повне задоволення потреб населення у транспортних послугах високої якості. Функціонування громадського транспорту позначається на екологічному стані міст та регіону в цілому. Враховуючи соціальний характер функціонування пасажирського транспорту та його вплив на довкілля, економічні показники не можуть бути вичерпними для оцінювання ефективності транспортної системи міста, що зумовлює актуальність досліджень з методології оцінювання ефективності його функціонування з урахуванням впливу на соціальну та екологічну сферу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню методичних засад оцінки ефективності функціонування пасажирської транспортної системи присвячені наукові праці таких вчених: В.О.Вдовиченка, О.Д.Гульчака, О.І.Мірошника, М.Є.Кристочука та інших. Науковці розглядають різні критерії, що можуть бути покладені в основу оцінки ефективності функціонування міської пасажирської транспортної системи та наголошують на тому, що застосування одного критерію чи показника є недостатнім. В якості основного критерію пропонується рівень транспортного обслуговування, а для оцінки ефективності роботи міського транспорту - використовувати техніко-економічні та техніко-експлуатаційні показники, такі як: собівартість перевезень та продуктивність роботи транспортної системи [1, 2].

Аналіз наукових досліджень, присвячених порядку оцінювання ефективності функціонування пасажирської транспортної системи виявив відсутність єдності поглядів у визначенні показників ефективності. За наявності різних методик оцінювання економічної ефективності недостатня увага приділена порядку оцінювання соціальної та екологічної ефективності. Тому обґрунтування методики оцінювання ефективності міського пасажирського транспорту з урахуванням не лише економічної, але й соціальної та екологічної складової є актуальним питанням.

Метою роботи є розробка пропозицій з порядку оцінювання соціальної та екологічної ефективності функціонування міського пасажирського транспорту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування системи міського пасажирського транспорту є поняттям багатоаспектним. Враховуючи її специфіку, доцільно розрізняти такі види ефективності: економічну, соціальну та екологічну. З метою всебічного висвітлення проблеми, необхідним є дослідження змісту категорій «ефективність», «соціальна ефективність», «екологічна ефективність».

За результатами попередніх досліджень можна стверджувати, що в загальноекономічному розумінні ефективність розглядається багатьма вченими як відношення результату до обсягу лімітованих ресурсів, задіяних (витрачених) для його досягнення, а також як досягнення поставлених цілей [3].

Ефективність функціонування міського пасажирського транспорту не може оцінюватися лише на основі техніко-економічних та фінансових показників, оскільки його діяльність має соціальну спрямованість та позначається на екологічному стані міста, а тому до такої оцінки необхідно підходити комплексно, з урахуванням соціальної та екологічної складових.

У самому широкому розумінні соціальна ефективність – це поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя суспільства. Проте єдності серед дослідників щодо конкретизації цього поняття не досягнуто. Мочерний С.В. зазначає, що «соціальна ефективність – відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини» [4]. На думку Колісник Г.М. «соціальна ефективність – це відношення отриманих сприятливих соціальних результатів до витрат на їх досягнення» [5].

Розглядається у наукових працях ряду вчених і поняття «соціально-економічна ефективність». Так, Блонська В.І. соціально-економічну ефективність визначає як показник, який характеризує відношення

отриманого соціально-економічного ефекту до витрат ресурсів, що зумовили отримання цього ефекту [6].

Растворцева С.Н. стверджує, що соціально-економічна ефективність – це міра результативності системи відносно сукупного соціального та економічного ефекту її функціонування, виражена економічними показниками [7]. У науковій роботі Колісник Г.М. соціально-економічна ефективність розглядається як «сукупність відносин з приводу досягнення кінцевого соціального результату – більш повного задоволення потреб суспільства в продуктах, послугах та інформації для забезпечення зростання добробуту і всебічного, гармонійного розвитку особистості» [5]. В економічному словнику зазначається, що соціально-економічною ефективністю характеризується та економічна система, яка найбільше забезпечує задоволення різноманітних потреб людей: матеріальних, соціальних, духовних, гарантує високий рівень і якість життя. Основою такої ефективності служить оптимальний розподіл наявних ресурсів між напрямками діяльності підприємства, його департаментами та службами [8].

Аналізуючи поняття «економічна ефективність», «соціальна ефективність» та «соціально-економічна ефективність» можна прийти до висновку, що поняття «соціальний ефект» є більш широким за змістом та різноманітнішим за формою.

Дослідження сутності поняття «соціальна ефективність» дозволяє визначити соціальну ефективність міського пасажирського транспорту як категорію, що характеризує ступінь задоволеності потреб населення у транспортних послугах у кількісному та якісному аспектах та виступає мірою оцінки впливу функціонування транспортної системи міста на людину. Враховуючи специфіку послуг міського пасажирського транспорту саме досягнення високих соціальних результатів має бути пріоритетним при організації його функціонування. Соціальний характер послуг із перевезення пасажирів вимагає підпорядкованості цілей економічного зростання першочерговим цілям соціального розвитку.

В свою чергу, економічне зростання системи міського пасажирського транспорту повинно позначатися на рівні задоволення потреб пасажирів, супроводжуватися зростанням якості перевезень, тобто призводити до соціального розвитку системи.

Отже, для стабільної роботи транспортних підприємств та задоволення вимог пасажирів, важливим є забезпечення соціально-економічного розвитку транспортної системи міста. Досягнення високих економічних показників роботи не повинно супроводжуватися погіршенням соціальних умов життя громадян. При розробці стратегії

розвитку муніципальної транспортної системи важливим є врахування як економічного, так і соціального аспектів та встановлення компромісу між рівнем економічної та соціальної ефективності.

Соціальна ефективність функціонування системи міського пасажирського транспорту виявляється у її впливі на людину.

По-перше, функціонування пасажирської транспортної системи позначається на здоров'ї людини. У великих містах, насичених автомобільним транспортом, забруднення атмосферного повітря постійно зростає, що спричиняє збільшення кількості випадків захворювань серед населення. Отже, соціальний ефект від забезпечення пріоритетного розвитку екологічного транспорту проявляється у скороченні рівня захворюваності населення, а економічний ефект у соціальній сфері - через підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на оплату тимчасової непрацездатності.

По-друге, транспортні перевезення населення містом повинні бути безпечними для життя людини. Кількість дорожньо-транспортних пригод та постраждалих, травмованих і загиблих у них людей також є показником оцінки соціальної ефективності функціонування системи транспорту. У цьому плані найбезпечнішим видом міського громадського транспорту є електричний.

По-третє, соціальна ефективність функціонування системи міського пасажирського транспорту виявляється у забезпеченні широких верств населення, в тому числі великої кількості пільгових категорій пасажирів, транспортними послугами в повному обсязі та належної якості, тобто у рівні якості транспортного обслуговування. Функціонування муніципальної транспортної системи повинно бути надійним, безпечним та не допускати появи у людини так званої «транспортної втоми», рівень якої залежить від витраченого на поїздку часу, що позначається на рівні її працездатності.

Отже, оцінку соціальної ефективності функціонування системи міського пасажирського транспорту, на наш погляд, можна здійснювати за:

1) Показниками захворюваності населення (кількість зареєстрованих випадків захворювання, рівень захворюваності населення).

Рівень захворюваності людей визначають за формулою:

$$P_s = \frac{Z}{Ч} \quad (1)$$

де P_s – рівень захворюваності населення, зах./ос.;

Z – кількість зареєстрованих випадків захворювання, зах.

$Ч$ – чисельність населення, осіб.

2) Показниками безпеки транспортування (кількістю ДТП в цілому та за участю окремих видів транспорту, рівнем транспортної безпеки).

Рівень транспортної безпеки розраховують за формулою:

$$P_{mб} = \frac{ДТП_i}{S} \quad (2)$$

де $P_{mб}$ – рівень транспортної безпеки, кількість ДТП/1 кв.км.;

$ДТП_i$ – кількість ДТП за участю i -того виду транспорту;

S – площа території, тис. м².

3) Показниками якості транспортного забезпечення (дотримання розкладу руху, швидкість руху, рівень комфортності та безпека перевезень тощо [9]).

Мірилом соціального ефекту від зростання якості транспортних послуг може виступати зекономлений на поїзді час, який розраховують за формулою:

$$ВЧ = \Delta T = T_1 - T_2 \quad (3)$$

де $ВЧ$ – вивільнений час, хв;

ΔT – зміна витрат часу пасажиром на поїздку, хв.

T_1, T_2 – витрати часу на поїздку відповідно до та після зростання якості транспортних послуг.

В свою чергу, витрати часу на поїздку залежать від ряду факторів:

$$T = f(t_1, t_2, t_3, t_4, t_5) \quad (4)$$

де T – витрати часу на поїздку, хв.

t_1 – час очікування транспорту на зупинці, хв.;

t_2 – час на отримання необхідної інформації щодо розкладу руху, хв.;

t_3 – час на пересадку у випадку поломки на маршруті, хв.;

t_4 – втрата часу від непередбачуваних зупинок, хв.;

t_5 – витрати часу на оплату проїзду, хв.

Отже, соціальний ефект функціонування системи міського пасажирського транспорту залежить, в першу чергу, від безпеки перевезень та стану навколишнього природного середовища. На сьогодні в умовах загострення екологічних проблем особливої актуальності набуває питання екологізації надання транспортних послуг. Транспортні викиди в атмосферне повітря негативно позначаються на екології та здоров'ї людини.

В.П. Романенко та В.С. Лень, розглядаючи питання екологічної оцінки вакцин та мікробіологічних препаратів, приходять до висновку, що екологічна ефективність проявляється через поліпшення екологічного стану або через його відновлення до попереднього. Основним критерієм для оцінки ефективності вони вважають вплив на зовнішнє середовище та людину, а еколого-економічну ефективність пропонують визначати як

різницю в затратах на відновлення чи поліпшення зовнішнього середовища старими та новими способами [10]. На думку Леня В.С. економічний ефект в екологічній сфері в найбільш загальному вигляді може бути виражений наступною формулою [11]:

$$E_e = E_{en} + E_{en} \quad (5)$$

де E_e – економічний ефект у екологічній сфері;

E_{en}, E_{en} – економічний ефект у екологічній сфері позитивний та негативний.

Негативний екологічний ефект являє собою суму необхідних витрат для повернення природного середовища в попередній стан при його негативних змінах стандартними засобами. Позитивний екологічний ефект також являє собою суму необхідних витрат для зміни природного середовища в кращу сторону і також стандартними засобами [11].

Екологічна ефективність транспортної системи характеризується рівнем забруднення довкілля транспортними засобами з урахуванням всіх особливостей місцевості. Зменшуючи обсяги викидів в атмосферу підприємства транспорту мають можливість скоротити витрати на плату за забруднення довкілля. Це, в свою чергу, вимагає оновлення парку рухомого складу шляхом заміни фізично та морально зношених транспортних засобів на нові моделі, які є більш екологічно безпечними, що потребує капіталовкладень.

Одним з показників екологічності транспортних засобів, на наш погляд, може бути обсяг викидів на одну машину, який розраховують за формулою:

$$EcolEf_{mз} = \frac{B}{TЗ} \quad (6)$$

де $EcolEf_{mз}$ – екологічна ефективність транспортного засобу, т/маш.;

B – обсяг викидів у атмосферне повітря, тон;

$TЗ$ – кількість транспортних засобів, од.

При оновленні та зміні структури транспортного парку змінюється обсяг викидів у атмосферне повітря та екологічна ефективність транспортної системи, а отже і обсяг викидів:

$$\Delta B = B_1 - B_2 \quad (7)$$

де ΔB – зміна обсягу викидів, тон.

B_1 – обсяг викидів до оновлення парку, тон;

B_2 – обсяг викидів після оновлення парку, тон.

Тобто, заміна діючих транспортних засобів на більш екологічно безпечні дозволяє скоротити викиди в атмосферне повітря ($\Delta B > 0$), а отже і плату за викиди.

Економічну ефективність заходів з підвищення екологічності транспортної системи можна визначити шляхом співставлення зміни плати за викиди та витрат, понесених на їх усунення за формулою:

$$EcolEfZ = \Delta\Pi - B_o \quad (8)$$

де $EcolEfZ$ – економічна ефективність заходів з підвищення екологічності транспортної системи міста, грн.;

$\Delta\Pi$ – зміна плати за викиди, грн.;

B_o – додаткові витрати понесені на усунення викидів, у т.ч. на оновлення транспортного парку, грн.

Відповідно до другого періоду обов'язків Кіотського протоколу викиди України за період 2013-2020 роки повинні бути у середньому на 24 % менше, ніж викиди базового 1990 року. Джерелом оновлення транспортного парку в містах України можуть бути доходи від продажу викидів. Реалізуючи викиди транспортних засобів за кордон можна отримати додаткові кошти на оновлення транспортного парку більш екологічними машинами, що сприятиме відновленню екологічної рівноваги в Україні, наслідком чого буде скорочення рівня захворюваності та смертності в країні.

Дохід від продажу викидів можна визначити за наступною формулою:

$$D = B_{1m} \cdot Q \quad (9)$$

де D – дохід від продажу викидів, грн.;

B_{1m} – вартість 1 т викидів на міжнародному ринку, грн./т;

Q – кількість тон викидів, тон.

Показники, що характеризують соціальну та екологічну ефективності функціонування системи міського пасажирського транспорту наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Показники соціальної та екологічної ефективності функціонування міського пасажирського транспорту

Показники ефективності функціонування міського пасажирського транспорту		
Показники соціальної ефективності		
Назва показника	Одиниці виміру	Порядок розрахунку
Рівень захворюваності населення (P_3)	зах./ос.	$P_3 = Z/Q$, де Z – кількість зареєстрованих випадків захворювань; Q – чисельність населення.
Транспортна безпека певного виду транспорту ($P_{mб}$)	кількість дтп/ 1 кв.км	$P_{mб} = ДТП_i / S$, де $ДТП_i$ - кількість ДТП за участю i -того виду транспорту; S - площа території.
Вивільнений час ($ВЧ$)	хв.	$ВЧ = \Delta T = T_1 - T_2$, де ΔT – зміна витрат часу пасажирів на поїздку; T_1, T_2 – витрати часу на поїздку відповідно до та після зростання якості транспортних послуг.

Продовження таблиці 1

Показники екологічної ефективності		
Обсяг викидів в атмосферу на 1 транспортну одиницю ($EcolEf_{m3}$)	т/маш.	$EcolEf_{m3} = B/T3$, де B – обсяг викидів у атмосферне повітря; $T3$ – кількість транспортних засобів у парку.
Зміна обсягу викидів (ΔB)	т	$\Delta B = B_1 - B_2$ де B_1 – обсяг викидів до оновлення парку; B_2 – обсяг викидів після оновлення парку.
Окупність заходів з підвищення екологічності транспортної системи міста ($EcolEf$)	коєф.	$EcolEf = \Delta\Pi/B_o$, де $\Delta\Pi$ – зміна плати за викиди; B_o – додаткові витрати понесені на усунення викидів, у т.ч. на оновлення транспортного парку.
Економічна ефективність заходів з підвищення екологічності транспортної системи міста ($EcolEfZ$)	грн	$EcolEfZ = \Delta\Pi - B_o$, де $\Delta\Pi$ – зміна плати за викиди; B_o – додаткові витрати понесені на усунення викидів, у т.ч. на оновлення транспортного парку.

Економічна, соціальна та екологічна складова формують інтегральну ефективність функціонування муніципальної транспортної системи, що оцінюється за рядом визначених показників. Інтегральна ефективність є комплексною характеристикою функціонування системи міського пасажирського транспорту та може бути виражена функцією:

$$IntEfecTranSys = F (EcEf, SocEf, EcolEf) \max, \quad (11)$$

де $IntEfecTranSys$ – інтегральна ефективність функціонування муніципальної транспортної системи;

$EcEf$ – економічна ефективність функціонування муніципальної транспортної системи;

$SocEf$ – соціальна ефективність функціонування муніципальної транспортної системи;

$EcolEf$ – екологічна ефективність функціонування муніципальної транспортної системи.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Економічна, соціальна та екологічна ефективності є взаємопов'язаними між собою та становлять єдине ціле – інтегральну ефективність функціонування системи міського пасажирського транспорту, яку можна охарактеризувати як результативність функціонування системи. Економічна ефективність повинна бути основою зростання соціальної та екологічної ефективності. Чим вище екологічна ефективність, тим кращий соціальний ефект функціонування транспортної системи.

Отже, ефективне функціонування системи міського пасажирського транспорту полягає у належному рівні транспортного забезпечення населення послугами високої якості при досягненні максимального економічного ефекту у виробничій, соціальній та екологічній сферах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вдовиченко В.О. Ефективність функціонування міської пасажирської транспортної системи: Автореф. Дис...канд.техн.наук: 05.22.01 / В.О. Вдовиченко; Нац. трансп. ун-т. – К., 2004. – 20 с.
2. Гульчак О.Д. Підвищення ефективності міських пасажирських перевезень на основі удосконалення організації руху автобусів: Автореф. дис...канд. техн. наук: 05.22.01/ О.Д. Гульчак; Нац. транспорт. ун-т. – К., 2005. – 19 с.
3. Гнедіна К.В. Методичні засади оцінювання економічної ефективності функціонування системи міського пасажирського транспорту/ К.В. Гнедіна// Вісник Чернігівського державного технологічного університету, Серія «Економічні науки». – 2013. - №3(68). – С. 199-208.
4. Мочерний, С. В. Основи економічних знань [Текст] : підручник / С.В. Мочерний. – 2-ге вид., уточнене. – К. : Академія, 2002. – 310 с.
5. Колісник Г.М. Соціально-економічна ефективність підтримки малого підприємництва в Україні та світі/ Г.М. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних праць. – 2004. – вип. 14.4. – С. 202-211.
6. Блонська В.І. Соціально-економічна ефективність діяльності торгового підприємства, резерви і шляхи її підвищення / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних праць. – 2006. – Вип. 16.7. – С. 169-172.
7. Растворцева С.Н. Управление социально-экономической эффективностью как перспективное направление в теории менеджмента /С.Н. Растворцева// Економічний вісник Донбасу. – 2008. - Вип. 2. – С. 114-121.
8. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mirslovarei.com/content_eco/jekonomicheskaja-jeffektivnost-54603.html.
9. Гнедіна К.В. Управління якістю послуг міського електричного транспорту / К.В. Гнедіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. - 2007. – № 31.- С.197-204.
10. В.Ф. Романенко. Обоснование критериев и показателей экологической оценки вакцин и микробиологических препаратов против болезней животных/ В.Ф.Романенко, В.С. Лень // Ветеринарна медицина України. – 1997. – № 8. – С.22-23.
11. Лень В.С. Екологічна оцінка мікробіологічних препаратів. Підходи до визначення їх економічного ефекту в екологічній сфері / В.С. Лень // Екологія та сільськогосподарське виробництво. Збірник наукових робіт. – Київ: УААН. – 1992. – С.58-63.

УДК 338.439

**МІСЦЕ ТА РОЛЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В
НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ****Михайленко О.Г.***E-mail: alena270275@mail.ru**Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара
м. Дніпропетровськ*

Завданням даної статті є визначення ролі та місця сільського господарства України в розвитку національної економіки. За допомогою інтегрованого підходу було проаналізовано значення сільського господарства для суспільства, сільських територій, продовольчої безпеки країни та економіки в цілому. Таким чином доведена виключна важливість сільського господарства. По-перше, як постачальника продовольства, по-друге, джерела вільної робочої сили, та, по-третє, чистого прибутку. Тобто сільськогосподарське виробництво при правильному державному регулюванні та достатньому фінансуванні, може надати значний поштовх у розвитку економіки України. При модернізації сільського господарства та покращенню сільських територій досягається значний соціальний ефект: зниження безробіття, зміна структури видатків населення на споживчі продукти, удосконалення сільської інфраструктури, розвиток села та інше. В даній статті сільське господарство розглянуто під різними кутами. З одного боку, як об'єкт державного регулювання, з іншого, як джерело забезпечення продовольчої безпеки, робочої сили та чистого прибутку. Також враховано характер впливу даної галузі народного господарства на економічний розвиток країни: активний та пасивний. Після створення зони вільної торгівлі з ЄС (ЗВТ) та скасування мораторію на вільний продаж с/г землі буде створена сприятлива ситуація для додаткового фінансування аграрних підприємств, що повинно, в свою чергу, спричинити значне зростання виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Таким чином, сільське господарство може і повинно стати галуззю, що відіграватиме винятково важливу роль у процесі входження України у світовий ринок.

Ключові слова: сільське господарств, продовольча безпека, національна економіка, аграрне виробництво, продовольство

UDC 338.439

THE ROLE OF AGRICULTURE IN THE NATIONAL ECONOMY**Mihaylenko O.G.***E-mail: alena270275@mail.ru**Dnipropetrovsk National University O. Honchar
Dnipropetrovsk*

The article examines the importance of agriculture as a structural element of agribusiness for economic development, as well as the food security, which is a derivative from the

volume and efficiency of agricultural production. By using an integrated approach the importance of agriculture, rural food securities for society, have been analyzed and the economy as a whole. So, exceptional importance of agriculture has been proved. Firstly, as a supplier of food, secondly, as a source of free labor force and, thirdly, as a net profit. That's why agricultural production can give a significant impulse to the development of Ukraine's economy by the help of right government regulation and adequate financing. While upgrading agriculture and improving rural territories, significant social effect can be achieved: reducing unemployment, restructuring expenses of population when buying consumer products, improvement of rural infrastructure, rural development and etc. In this paper, agriculture is considered from different points. On the one hand, as an object of state regulation, on the other hand, as a source of food security, labor force, and net income. Also the character of the influence of the given branch on the national economy on the economic development of a country has been taken into account: active and passive. After creating a free trade area with the EU (FTA) and after the cancellation of the moratorium on free sale of agricultural land, a favorable situation for the additional financing of agricultural enterprises will be created, which should in turn result in a significant increase in agricultural production in Ukraine. Thus agriculture can and should be the industry that will play a crucial role in Ukraine's entry into the global market.

Key words: agriculture, food security, national economy, agricultural production, food

Актуальність проблеми. У кожній державі, в будь-якому суспільстві сільське господарство є життєво необхідною галуззю народного господарства, оскільки зачіпає інтереси буквально кожної людини. Адже нині понад 80 % фонду споживання формується за рахунок продукції сільського господарства. Розвиток цієї галузі сприяє економічному зростанню держави через мінімізацію імпорту та максимізацію прибутків від експорту цієї галузі й забезпечує необхідні умови для розв'язання багатьох соціальних проблем, в першу чергу – зайнятості та поліпшення економічного становища селян. Подальший розвиток сільського господарства, що є однією з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва та продовольчу безпеку держави.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням ролі, проблемам розвитку, регулюванню сільського господарства та продовольчій безпеці присвячувала свої праці значна кількість вчених, серед яких: В.Г. Андрійчук, С. Дем'яненко, В.К. Збарський, С.М. Кваша, М.Х. Корецький, І.О. Кур'яков, І.І. Лукінова, П.М. Макаренко, І.Р. Миха-

сюк, В.І. Мельникова, Т.О. Мочерний, О. Онищенко, М.М. Осташко, В.О. Точиліна, П.Т. Саблук, А.М. Стельмашук, Г.В. Черевко та інші. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, подальших досліджень потребує комплексне вивчення питань продовольчої безпеки, пов'язаних з необхідністю з'ясування особливостей та умов формування сільського господарства в сучасних умовах, дослідження причин що перешкоджають його розвитку, перспектив та механізмів регулювання.

Мета роботи. Проаналізувати місце і роль сільського господарства в системі національної економіки України і його особливості, розглянути стан проблем розвитку сільського господарства в формуванні продовольчої безпеки України та визначити необхідність системних трансформацій сільського господарства в контексті глобальності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основу національної економіки складають галузеві й міжгалузеві комплекси, підприємства, організації, домашні господарства, які об'єднані в єдину систему економічними відносинами й виконують певні функції в суспільному розподілі праці щодо вироблення товарів і послуг.

Стрижнем національної економіки є матеріальне виробництво, тому що саме тут створюються необхідні для суспільства засоби виробництва й предмети споживання. У матеріальне виробництво входять: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, сфера послуг [1]. У соціально-економічному розвитку країни сільське господарство посідає особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою розвитку суспільства. Продукти сільського господарства і промислові товари, що виробляються з сільськогосподарської сировини, становлять 75% фонду народного споживання. Україна за своїм виробничим потенціалом - аграрна країна, у якій основним і визначальним багатством і відповідно базою розвитку галузей сільського господарства є земля. Тому розв'язання аграрного питання - це ключ, який відкриває всі напрями відродження і розвитку економіки нашої країни.

Рівень виробництва сільськогосподарської продукції визначає темпи розвитку економіки країни загалом. Понад 60% валової продукції сільського господарства надходить на промислову переробку, яку виконують близько 30 галузей легкої та харчової промисловості.

Основними завданнями сільського господарства є забезпечити інтенсивний розвиток і підвищення ефективності всіх його галузей з метою збільшення виробництва і поліпшення якості продукції, що є основою задоволення потреб населення в продуктах харчування і промисловості в сировині. Вирішення цих завдань значною мірою залежить від рівня використання досягнень науково-технічного прогресу, поглиблення зв'язків сільського господарства з усіма галузями агропромислового комплексу, радикальних перетворень в економічних відносинах та прискорення соціальної перебудови села [2].

Виділяють три підходи до визначення ролі сільського господарства для економічного росту:

1. Теорії, що підкреслюють пасивну роль сільського господарства, як постачальника ресурсів для економіки (Льюїс, Фей – Раніс, Йогерсон). Фокусуються на ринках факторів виробництва, особливо праці та капіталу, вони визначаються як збільшення аграрного виробництва впливає на інші сектори економіки.

2. Теорії, що підкреслюють роль сільського господарства, як сектора, що здатний сприяти економічному зростанню завдяки особливостям і поведінці (Джонсон, Меллор; 1970-90).

3. Теорії, що підкреслюють активну роль сільського господарства як сектора, що здатний сприяти економічному розвитку (FAO, 2003) [3].

За останні роки ставлення науковців до ролі сільського господарства для економічного розвитку країни у своїй еволюції пройшло ряд етапів. До останнього часу сільське господарство розглядалося як пасивна складова розвитку, проте на сьогоднішній день є активним чинником розвитку на рівні з промисловістю. Все більшу увагу приділяється дуалістичним економічним моделям. Сільському господарству в них відводилась пасивна роль і воно розглядалося як потенційне джерело робочої сили та продовольчих надлишків для інших галузей економіки.

Надалі було доведено, що і промисловість й сільське господарство здійснюють вклад у економічний розвиток одночасно: з одного боку, сільське господарство вивільнює ресурси для їх використання у промисловості, з іншого боку, вивільнення – використання ресурсів було не достатнім для економічного росту і було необхідно, щоб ці процеси відбувались одночасно. Проте на цьому етапі не враховувались зовнішня торгівля та фактори збільшення аграрного виробництва. Визнання важливої

ролі сільського господарства призвело до зростання зацікавленості в його розвитку з боку науковців та дослідницьких інститутів [4].

Для України, яка стала на шлях ринкової економіки, сільське господарство має особливо велике значення тому, що воно є однією з найбільших галузей народного господарства. Про це свідчить ряд важливих макроекономічних параметрів. Найважливішим серед них є частка сільського господарства у валовому внутрішньому продукті держави (ВВП). У 1990 р. вона становила 24,4 %. За роки економічної кризи вказаний параметр почав знижуватися і вже у 1993 р. складав 21,5 %, у 1995 р. — 13,4, в 1999 р. — 12,8 %. Таке істотне зниження внеску галузі у створення ВВП пояснюється переважно ціновим фактором [5].

У 2012 році частка сільського господарства у ВВП України склала 8,8 %, що у фактичних цінах становить 255 млрд. грн. Питома вага сільського господарства України перевищує даний показник в інших країнах-експортерах с/г продукції. Наприклад: в Аргентині питома вага сільського господарства складає 5,1%, а в грошовому вираженні в 2,5 рази нижче, ніж в Україні [9].

Частка зайнятих у сільському господарстві в Україні найвища (офіційно - 4,8% у 2011 році). Вищий відсоток у Європі лише у Польщі ($\approx 10\%$). У всіх інших країнах та у середньому по ЄС цей показник суттєво нижчий (2-3%) і спостерігається загальна тенденція до його суттєвого зниження. Отже, наявні в Україні природні умови, матеріально-технічна база та кадровий ресурс дозволяють отримувати високі врожаї, які не тільки забезпечують внутрішні потреби, а також формують потужний експортний потенціал. Українські агропромислові товари продаються в понад 130 країн світу. Частка товарів рослинного походження складає 70-90% експорту всієї агропромислової продукції.

Також Україна повертає собі статус житниці світу. За останнє десятиліття обсяг експорту агропродукції з України зріс в 7,5 разів - з \$ 2,4 млрд. у 2002 році до \$ 17,9 млрд. в 2012-му, таким чином сільське господарство вже забезпечує чверть українського експорту, завойовує нові ринки [6].

Продукцію українських аграріїв купують по всьому світу - в п'ятірку головних імпортерів входять Єгипет, Росія, Іспанія, Індія та Іран. Хітом продажів на закордонних ринках є українське зерно, рослинна олія, соя, ріпак та відходи масложирової промисловості. Варто відзначити, що головною причиною стрімкого зростання українського

експорту експерти називають глобальне зростання попиту на продукти харчування, що підштовхує ціни на ринку все вище.

Так, за даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, за десятиліття світовий попит на зернові виріс більш ніж на 20% - з 1,9 млрд. т у 2002 році до 2,3 млрд. т в 2012-м. За цей же період індекс цін, вимірюваний організацією для групи злакових, злетів на 255% [6].

У сільськогосподарському виробництві з урахуванням витрат праці на присадибних ділянках зайнято майже 6 млн. чол. Якщо у США споживачі витрачають лише 1/5 своїх доходів на продукти харчування та інші сільськогосподарські товари, то населення України — понад 50 відсотків сукупного доходу, і частка цих витрат як для України, так і країн СНД невпинно зростає у зв'язку із зростанням цін [3].

До сучасних світових тенденцій належить динамічне зростання населення землі, що спричиняє постійне збільшення споживання продовольства. За прогнозами ООН, до 2050 року народонаселення Землі збільшиться до 9 млрд. чоловік. Це, безперечно, призведе до значного зростання попиту на продукти харчування, в тому числі й на рослинну сільгосппродукцію [7].

Показники щорічного зростання світового споживання основних с/г культур і продукції тваринництва складають приблизно 3,3% для зернових культур, 8,8% для олійних та 2,43% для м'яса. При цьому обсяги світового виробництва зернових (в т.ч. пшениці) знижуються, що призводить до споживання стратегічних світових запасів продукції. Дані показники свідчать про актуальність с/г продукції, так як вона виступає складовою для формування продовольчої безпеки країни.

Сільське господарство — це кредитомістка галузь, яка не може нормально розвиватися без залучення зі сторони (банків, інших кредитних установ) додаткових фінансових ресурсів, насамперед у формі короткострокових кредитів, для здійснення поточних платежів з метою забезпечення операційної діяльності. Адже в сільському господарстві, як уже зазначалося, існує великий сезонний розрив між вкладенням оборотного капіталу й отриманням доходів. Тому аграрні підприємства повинні мати значні суми коштів для покриття сезонних витрат. Тримати спеціально на такі цілі власні кошти тривалий час економічно невиправдано. Значно ефективніше мінімальні виробничі запаси і кошти в розрахунках формувати за рахунок власних джерел, а понад цього — позичкових, тобто за рахунок кредитів [5]. Окрім

залучення банківських позик, українські компанії значну частину коштів залучають із-за кордону.

Сільське господарство є менш інвестиційно привабливою галуззю порівняно з рядом інших галузей народного господарства. Це спричинено тривалим періодом виробництва сільськогосподарської продукції, який продовжується нерідко більше року і характеризується поступовим наростанням вкладень від початку виробництва до його завершення й одночасним вивільненням коштів у кінці виробництва при одержанні готової продукції. Потенційні інвестори спрямовують свій капітал насамперед у ті виробництва, де має місце швидкий кругообіг коштів, а отже, де можна отримати і швидко віддачу від його інвестування. За цією характеристикою, як бачимо, сільське господарство є менш привабливою галуззю. Якщо взяти до уваги ще й існування підвищеного ризику недоодержання готової продукції в очікуваному обсязі через незалежні від виробника обставини — несприятливі природно-кліматичні умови, то стає зрозумілим, чому ця особливість сільського господарства не є тимчасовою, а органічно притаманна йому і проявляється лише з різною інтенсивністю залежно від стану розвитку галузі й окремих аграрних підприємств та кон'юнктури на ринку інвестицій [5].

Суспільство зустрічається з рядом економічних проблем, які не можуть бути вирішені за допомогою економіки, тобто вирішення здійснюється виключно саморегулюванням. Механізм регулювання національної економіки складається з певного співвідношення механізмів державного й громадського регулювання, а також саморегулювання. Вирішальна роль у цьому процесі відводиться державному регулюванню національної економіки [1].

Метою державного регулювання функціонування та розвитку сільського господарства є забезпечення населення продуктами харчування, а також іншими товарами з сільськогосподарської сировини в поєднанні з вирішенням соціальних та економічних проблем АПК в умовах становлення ринкових відносин багатуукладності економіки. Також збільшити експортні можливості галузей АПК [8].

Державне регулювання сільського господарства віддзеркалюється в аграрній політиці держави. Її сутність в умовах ринкових відносин полягає у здійсненні земельної реформи, сприянні розвитковості різних форм власності на землю, лібералізації управління у сільському

господарстві, сприянні розитковій конкуренції, поступовій відмові від державних замовлень (контрактів), розробці й реалізації цільових програм розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, фінансовій підтримці галузей АПК [8].

З усіх галузей народного господарства найбільш радикального і дійового державного регулювання та підтримки для нормального розвитку вимагає сільське господарство. Це зумовлено тим, що по-перше, дана галузь є життєво необхідною в будь-якому суспільстві і розглядається як пріоритетна при обґрунтуванні перспектив соціально-економічного розвитку країни; по-друге, сільськогосподарське виробництво через існування короткострокової і довгострокової проблем не може ефективно розвиватися без стабілізуючого впливу держави.

В умовах розвинутого ринку державне регулювання економіки повинно здійснюватися управлінням соціально-економічними процесами за допомогою таких перевірених світовою практикою економічних і правових важелів, як ціни і тарифи, відсотки, податки, кредити, цінні папери, амортизаційна політика, пільги, державне замовлення і контракт, резерви, субсидії, субвенції, державне мито. Вони використовуються як прямі й опосередковані регулятори розвитку економіки, забезпечують умови для її саморегуляції в бажаному напрямі.

Крім економічних, соціально орієнтована ринкова економіка вимагає адміністративних методів втручання і саме в ті її сфери, де перші з них не можуть дати бажаних результатів. Це стосується використання землі і корисних копалин, захисту навколишнього середовища, соціальних гарантій щодо мінімальної заробітної плати, тривалості робочого дня і підтримки безробітних, політики протекціонізму з метою захисту внутрішнього ринку, обґрунтування і реалізації державних програм, що мають глобальне значення для розвитку економіки країни, регулювання розвитку соціальної інфраструктури (охорони здоров'я, культури) і витрат держави, підтримки валютного курсу тощо. Тепер стає очевидним, що державне регулювання економіки має бути збалансованим і не повинно підміняти ринковий механізм, а лише доповнювати його завдяки превалюванню економічних важелів впливу на розвиток суспільного виробництва в межах дії економічних законів ринку.

Як бачимо, державне регулювання економіки — це складне і багатоаспектне явище. Воно включає економічні, правові й адміністративні регулятори, що забезпечують активне функціонування

економіки і соціальний захист населення. Державному регулюванню сільськогосподарського виробництва також притаманні такі регулятори і напрями їх дій. Тому в розгорнутому трактуванні під цим поняттям в умовах ринкової економіки розуміють систему економічних, фінансових, юридично-правових, організаційних і соціальних заходів, здійснюваних державою з метою забезпечення ефективного і стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами.

У процесі державного регулювання сільськогосподарського виробництва здійснюється економічна підтримка доходів аграрних товаровиробників з тим, щоб вони за нормального господарювання мали необхідний рівень доходності в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури, а також були матеріально заінтересованими вести сільськогосподарське виробництво в такому обсязі й асортименті продукції та її якості, які вигідні споживачам і забезпечують соціальну стабільність суспільства [5].

Хліб і інші продукти харчування відносяться до найцінніших ресурсів людства, оскільки задовольняють повсякденні, життєво необхідні потреби людини, без чого її існування неможливе. Тому наявний об'єм і асортимент продуктів харчування відбиває не тільки рішення продовольчої проблеми, але й характеризує основу національної безпеки держави.

Продовольча безпека є однією з вирішальних складових загальноекономічної безпеки будь-якої держави. Завдяки їй досягається сталий соціально-економічний розвиток суспільства, його демографічне відтворення [9].

Продовольче споживання є однією з основних передумов відтворення й ефективного використання трудових ресурсів існування держави. В умовах ринкової економіки особисте споживання продуктів харчування опосередковується соціально-економічною політикою держави, а також стратегією соціального й економічного розвитку країни.

Отже, проблема продовольчого забезпечення населення і продовольчої безпеки залежить не тільки від фізичної потреби в продовольчих товарах різних груп населення, але й від рівня їхньої платоспроможності.

Попит населення на продукти харчування зумовлюється, по-перше, демографічними і фізичними чинниками (чисельність населення, його вікова структура, фізіологічні потреби різних соціальних, професійних і етнічних груп людей у продуктах рослинного і тваринного походження) і, по-друге, економічними чинниками (наявність засобів для закупівлі якісних і калорійних видів продукції і цін на них) [10].

Міністерством аграрної політики України та Українською академією наук розроблено Проект «Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року», в якому зазначено, що продовольча безпека держави передбачає захищеність життєво важливих інтересі громадян, за якої держава гарантує фізичну та економічну доступність до життєво важливих якісних та безпечних продуктів харчування відповідно до наукового обґрунтування наборів, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та гарантує продовольчу незалежність держави [11].

Вирішити проблему продовольчої безпеки неможливо без розвитку фермерських господарств, якомога повніших збирання, зберігання та переробки врожаю. Тому необхідність гарантування продовольчої безпеки України потребує підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Надійність продовольчого убезпечення полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства (відсутність валюти, зростання цін, ембарго тощо) [12].

Висновки. Сільське господарство — це важливе джерело, по-перше, нічим не замінних на сьогодні предметів споживання; по-друге, додаткової робочої сили для несільськогосподарських галузей, по-третє, джерело чистого прибутку. І, нарешті, ця галузь суттєво впливає на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому.

Сільське господарство відіграє винятково важливу роль як каталізатор розвитку економіки. В становленні економіки України ця

галузь, враховуючи її масштаби, відіграє важливу роль завдяки своїм специфічним властивостям:

1. Сільське господарство є високо конкурентною галуззю, оскільки в ній діє багато незалежних підприємств, що виробляють переважно ті самі товари. 2. Сільське господарство України в недалекій перспективі може стати одним з головних джерел й експорту. Цьому сприяють і великі масштаби сільськогосподарського землекористування і родючі землі. У поєднанні з працьовитістю українського народу це виводить Україну на одне з провідних місць за аграрним потенціалом. У перспективі Україна може не лише повністю забезпечити власні потреби в сільськогосподарській продукції, а й істотно збільшити свій експортний потенціал. Після створення зони вільної торгівлі з ЄС (ЗВТ) та скасування мораторію на вільний продаж с/г землі буде створена сприятлива ситуація для додаткового фінансування аграрних підприємств, що повинно, в свою чергу, спричинити значне зростання виробництва сільськогосподарської продукції в Україні.

Україна традиційно володіє значним сільськогосподарським потенціалом та у результаті дослідження підтверджує думку про значну роль сільського господарства для національної економіки. Тому і умовах загострення продовольчої кризи у світі, для України доцільно не лише стимулювати розвиток промисловості, а й нарощувати власне виробництво сільськогосподарської продукції та продукції переробної промисловості для збільшення її експорту на зовнішні ринки, допомагаючи, таким чином, подоланню кризи, а також збільшуючи надходження до державного бюджету.

Таким чином, сільське господарство може і повинно стати галуззю, що відіграватиме винятково важливу роль у процесі входження України у світовий ринок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. Національна економіка. Навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
2. Економіка сільського господарства. Навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А., Степасюк Л.М., Рогач С.М., Гуцул Т.А., Суліма Н.М.// За ред. Збарського В.К, Мацибори В.І. - К.: Каравела, 2009. - 264 с.

3. Elisabetta Basile/ Roles of agriculture in economic development/ Elisabetta Basile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org>
4. Пирог О.В., Зацепило А.І. Оцінка впливу сільського господарства на економічний розвиток України/ *Економічний простір* .- № 56/2.- 2010.- с. 87-96
5. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене./В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 462с.
6. Сільське господарство вже забезпечує чверть українського експорту // журнал «Аграрний тиждень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/11522-slske-gospodarstvo-vzhe-zabezpechuye-chvert-ukrayinskogo-eksportu.html>
7. Потенціал сільськогосподарського ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrselko.com/market-potential/>
8. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.
9. Юрченко В.В. Продовольча безпека як умова збалансованого розвитку АПК України // В.В.Юрченко // *Бізнес навігатор* - №2 - 2009р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Biznes/2009_2/2009/02/090210.pdf
10. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. Ч. 2 / С. Є. Гіль, О. А. Дудник, Л. В. Єфремова, О. Ф. Серіков, М. В. Горобинська, Л. І. Приймак; Харк. держ. екон. ун-т. - Х., 2003. - 84 с.
11. Рибаківа О.В. Продовольча безпека - як фактор визначення конкурентоспроможності аграрного сектору // *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*, 2009. -№ 142. -С.154-157. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_142_1/09rov.pdf
12. Джурик Н.Р., Майкова С.В. Продовольча безпека України// *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник науково – технічних праць* . – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – с.189-195с.

УДК 332.142.2

**АНАЛІЗ НЕРІВНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ РАЙОНІВ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, НА ПІДСТАВІ ГРУП
ІНДИКАТОРІВ Б-КОНВЕРГЕНЦІЇ****Огліх В.В., к.ф.-м.н.***E-mail: oglih@list.ru***Єфанова Т.І.***E-mail: efanovati@gmail.com**Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ*

Дана робота присвячена визначенню найбільш проблемних точок розвитку Дніпропетровського регіону, які суттєво погіршують якість життя населення та створюють передумови для виникнення міжрегіональних диспропорцій. Використовуючи показники груп індикаторів Б-конвергенції проводиться аналіз соціально-економічного потенціалу районів в контексті зазначеного регіону. Соціально-економічна ситуація, яка складається в регіоні характеризується певними комбінаціями параметрів регіонального розвитку, які є специфічними для кожного району, що входять в склад області. Апробація запропонованого підходу на основі даних районів Дніпропетровської області дозволяє порівняти динаміки основних груп доходних показників. Результати дослідження нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області є вкрай важливими для виявлення проблемних точок, шляхів покращення ситуації та розробки адекватних програм розвитку. Для подальшого та більш детального дослідження пропонується провести кластеризацію районів, за допомогою самоорганізуючих карт Кохонена.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, групи індикаторів Б-конвергенції, програма розвитку, нерівномірний регіональний розвиток

UDC 332.142.2

**ANALYSIS OF THE UNEVEN DEVELOPMENT OF REGIONS OF
DNIPROPETROVSK REGION, BASED ON GROUPS OF INDICATORS
B-CONVERGENCE****Oglih V.V., PhD in Physics and Mathematics***E-mail: oglih@list.ru***Efanova T.I.***E-mail: efanovati@gmail.com**Dnipropetrovsk National University O. Honchar
Dnipropetrovsk*

This paper is devoted to defining the most problematic points in Dnepropetrovsk region, which significantly impair quality of life and create conditions for the emergence of regional disparities. Using performance indicators B- convergence analysis of the social

and economic potential of the area in the context of the region has been conducted. The socio-economic situation, which consists of the region, is characterized by certain combinations of parameters for regional development that are specific for each region, which are part of the region. Testing the proposed approach based on areas of Dnepropetrovsk region allows us to compare the dynamics of the major groups of revenue targets. Results of the study of uneven development of areas of Dnepropetrovsk region are extremely important to identify problem spots, ways of improvement and development of appropriate development programs. For further and more detailed research it is proposed to cluster areas using Kohonen self-organizing maps.

Key words: region, regional development, groups of indicators σ -convergence, program development, uneven regional development

Актуальність проблеми. Україна позиціонується у XXI столітті, як держава, яка прагне більш активно приймати участь у світових суспільно-економічних процесах та має за мету інтегруватися в європейське співтовариство, тому зараз стоїть проблема впровадження нових підходів до використання природно-ресурсного, людського та економічного потенціалу на рівні не тільки районів, регіонів, але й всієї країни. Такий підхід забезпечить досягнення якісно нового, рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки та життя населення.

Українська економіка в цілому, як і її регіони, має значний економічний та інтелектуальний потенціал розвитку. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що за рівнем життя, інтегрованою оцінкою ефективності економіки та екологічною безпекою на даний момент європейські країни значно випереджають нас [1].

Маємо зазначити, що основною ціллю державної регіональної політики має бути спрямованість на створення кращих умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних нерівномірностей їхнього розвитку. Міжрегіональні диспропорції і рівень життя населення, який не відповідає європейським стандартам, створюють передумови для соціальної напруги в суспільстві, які можуть стати причинами політичної та територіальної розбалансованості країни, тим самим уповільнюючи ринкові перетворення та знижуючи їх ефективність, стримують динаміку соціально-економічних показників.

Серед основних проблем розвитку регіонів можна зазначити перш за все недосконалість структури регіональної економіки, а особливо значна розбалансованість в промисловому комплексі та нераціональне

використання людського потенціалу. Низький рівень розвитку соціальної та виробничої інфраструктури, що призводить до зниження темпів економічного зростання та диспропорції, які пов'язані з соціально-економічним розвитком [2].

Аналіз останніх наукових досліджень. Результати аналізу літературних джерел у яких розглядаються проблемами пов'язані з управлінням міжрегіональною нерівномірністю розвитку [1–6] свідчать, що зараз існує дві концепції розвитку, а саме: концепція поляризованого розвитку, концепція конвергенційного розвитку.

Перша концепція досліджує поступальний розвиток регіонів, який ґрунтується на наявності в них своєрідних «вогнищ зростання», або «полюсів». Вперше у науковий обіг поняття «полюса зростання» одним із перших увів на початку 60-х років ХХ століття французький економіст Ф. Перу. У своїх працях він робить акцент, що економічне зростання, має осередковий характер, а не протікає повсюдно. «Полюси зростання» – це скупчення підприємств, які сконцентровані у певних регіонах, у яких спостерігається найбільш інтенсивний економічний розвиток, підприємницька активність та інноваційний процес і тим самим відбувається вплив на інші території, які не входять до «полюсів».

З кінця ХХ століття почала активно розвиватися концепція конвергенції, вперше про неї заговорили в наукових колах Заходу й в останні роки дана тема стала актуальною в дослідженнях, які пов'язані з процесами регіоналістики в країнах постсоціалістичного простору, оскільки вона позиціонується, як один із різновидів неокласичної теорії регіонального економічного зростання. В її теоретичному базисі можна виділити моделі збіжності: Р. Солоу, Т. Свана [7], Барро, Сала-і-Мартін [8].

Основою для розвитку та формування теорії конвергенції стала неокласична модель зростання Солоу й Свана. Її вважають теоретичним першоджерелом. В основі даної моделі закладено те, що бідні регіони мають розвиватися більш швидкими темпами, ніж багаті, і як наслідок в довгостроковому періоді можна буде спостерігати зниження регіональних відмінностей та вирівнювання економічного розвитку. Але потрібно розуміти, що абсолютна рівномірність розвитку регіонів малоймовірна. Тому зазвичай в наукових дослідженнях користуються терміном нестрога (умовна) збіжність. Це свідчить про те, що кожен район (регіон або країна) мають свої траєкторії стійкого зростання, тобто передумова про однакову норму заощаджень знімається з розгляду.

Дослідження нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області ускладнюється тим, що на сьогодні відсутній єдиний методологічний підхід щодо оцінки та аналізу пропорційності соціально-економічному розвитку районів певного регіону.

Мета роботи: визначення найбільш проблемних точок, які суттєво погіршують якість життя населення, на основі аналізу соціально-економічного потенціалу районів в контексті Дніпропетровського регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Соціально-економічна ситуація, яка складається в регіоні характеризується певними комбінаціями параметрів регіонального розвитку, які є специфічними для кожного району, що входять в склад області. Для аналізу нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області можуть бути застосовані групи індикаторів Б-конвергенції стосовно показника ВРП на душу населення, заробітної плати найманих робітників та доходів на душу населення. До групи індикаторів Б-конвергенції відносяться: показники варіації, показники концентрації, показники нахилу, узагальнюючи показники нерівномірності.

Показники варіації. Для знаходження рівня розкиду показників доходу району від середнього по регіону будемо використовувати коефіцієнт варіації Уільямсона, особливість якого полягає в тому, що показники доходу окремого району зважуються на питому вагу його населення в контексті всього регіону. Він дозволяє діагностувати наскільки велика нерівномірність в певний момент часу та розраховується за формулою:

$$V_w = \frac{\sqrt{\sum_r (EV_r - \mu)^2 \frac{DN_r}{DN}}}{\mu} \quad (1)$$

де EV_r - валовий районний продукт в r -му районі $r = \overline{1, \dots, p}$;

DN_r - населення r -го району Дніпропетровської області $r = \overline{1, \dots, p}$;

DN - населення Дніпропетровської області;

μ - середня арифметична зважена за доходами районів;

Наступною групою показників є показники концентрації, які дають можливість проаналізувати рівномірність розподілу показника районного розвитку та оцінити скупчення районів за цим показником. Найбільш поширеними показниками концентрації є коефіцієнт Джині та індекс Тейла. Коефіцієнт Джині є індикатором нерівномірності, який

найбільш часто застосовується при аналізі диспропорцій в доходах населення та розраховується за формулою:

$$G = \frac{1}{2\mu} \frac{1}{R^2} \sum_{r=1}^R \sum_{i=1}^I |EV_r - EV_i| \quad (2)$$

де EV_r, EV_i - валовий районний продукт в r -му та i -му районі відповідно $r = \overline{1, \dots, p}$, $i = \overline{1, \dots, j}$;

r – індекс району;

R – загальна кількість районів;

Значення коефіцієнта Джині змінюється в границях $[0;1]$ та його економічний зміст полягає в такому: якщо коефіцієнт Джині дорівнює нулю, це означає повну рівність в доходах, тобто райони мають однаковий дохід на душу населення; навпаки, якщо коефіцієнт Джині дорівнює одиниці, це означає повну районну нерівномірність розподілу доходів. Наближення коефіцієнта Джині з часом до того, чи іншого граничного значення свідчить про дивергенційно-конвергенційні тенденції розвитку території в регіоні.

Для оцінювання міжрайонних диспропорцій доцільно застосовувати – перший та другий індекс Тейла. Для визначення районного розподілу доходів населення використовуємо перший індекс Тейла, а для визначення розподілу населення за доходами – другий індекс Тейла. Оскільки, індекси Тейла мають тільки додатні значення, якщо перший індекс більше другого, то найбільший вплив на загальну нерівномірність розвитку регіону вносять багаті райони, якщо перший індекс менше другого, то найбільший вплив в диспропорції розвитку вносять бідні райони.

В загальному вигляді формула першого індексу Тейла має вигляд:

$$T_T = \sum_{r=1}^R \frac{EV_r}{EV} \ln \left(\frac{EV_r}{EV} \div \frac{DN_r}{DN} \right), \quad (3)$$

Другий індекс Тейла формується шляхом трансформації формули (3)

$$T_L = \sum_{r=1}^R \frac{DN_r}{DN} \ln \left(\frac{DN_r}{DN} \div \frac{EV_r}{EV} \right) \quad (4)$$

Наступна група показників – показники нахилу, до яких відноситься один з найважливіших індикаторів оцінки районних диспропорцій – коефіцієнт районної асиметрії (AS). Даний коефіцієнт дає можливість оцінити нерівномірність в доходах районів відносно середнього значення по регіону та розраховується за формулою:

$$AS = \sqrt{\frac{R}{\sum_{r=1}^R (EV_r - \mu)^2} \times \frac{\sum_{r=1}^R (EV_r - \mu)^3}{\sum_{r=1}^R (EV_r - \mu)^2}} \quad (5)$$

Узагальнюючим показником нерівномірності розвитку районів є індекс районної асиметрії (ИРА):

$$ИРА = \frac{V_1}{V_0} \times 100 \quad (6)$$

V_1 - коефіцієнт варіації в базовому періоді;

V_0 - коефіцієнт варіації в звітному періоді;

Даний показник є одним із головних індикаторів оцінки районної нерівномірності, оскільки відображає зміни показника нерівномірності в динаміці [8].

Схема аналізу нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області, на підставі груп індикаторів Б-конвергенції, який було проведено в рамках даного дослідження представлено на рис. 1.



Рис. 1. Оцінка ступеню нерівномірності розвитку районів

Апробація запропонованого підходу на основі даних районів Дніпропетровської області (ВРП та дохід на душу населення, заробітна плата на одного робітника) підтверджує його ефективність та дозволила порівняти динаміки основних груп доходних показників.

Для оцінки відхилень районних показників ВРП та доходу на душу населення, заробітної плати на одного робітника від їх середнього значення використовуємо коефіцієнт варіації Уільямсона, який ілюструє нерівномірність розвитку Дніпропетровського регіону (рис. 2).

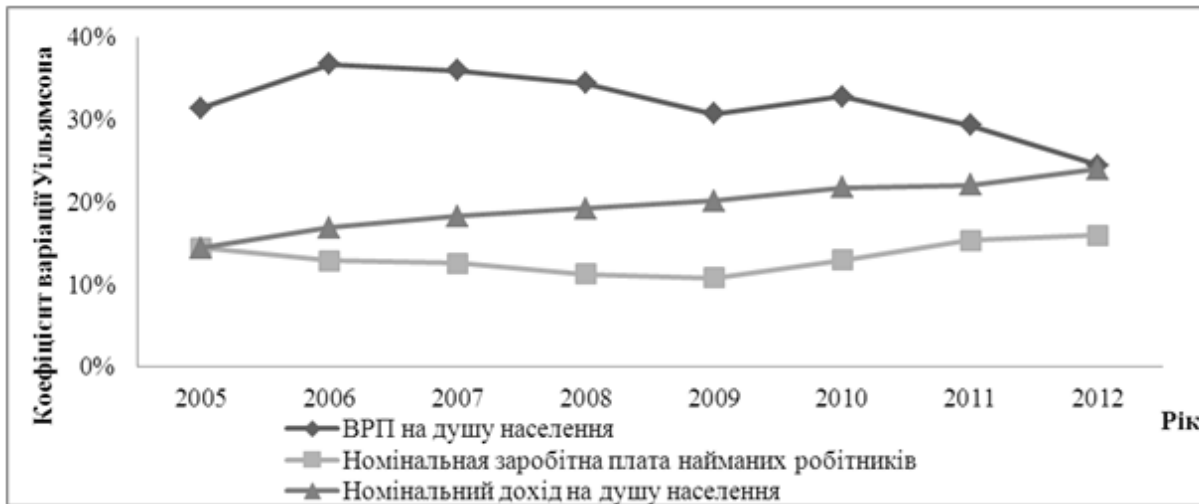


Рис. 2. Показники варіації нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області

Застосування показника варіації Уільямсона до даних районів Дніпропетровської області (ВРП та дохід на душу населення, заробітна плата на одного робітника) дозволило виявити, як зближення так і розбіжність зазначених показників. Зазначене зближення відбулось за рахунок зниження показника ВРП на душу населення (зокрема з 2010р. по 2012р. ВРП знизився на 9%) та зростання показника доходу на душу населення (з 2010р. по 2012р. зріс на 2%). На перший погляд зниження ВРП є позитивною тенденцією, але лише додаткове дослідження може виявити за рахунок чого відбувається дане зближення, тобто за рахунок покращення ситуації в менш розвинених районах чи внаслідок погіршення ситуації в більш розвинених районах Дніпропетровської області.

Порівнюючи значення показників доходу на душу населення та заробітної плати на одного робітника прослідковується чітка тенденція збільшення розриву в динаміках даних показників, оскільки в 2006 році перший показник перевищував другий показник лише в 1,3 рази, 2009 рік став найбільш провальним – майже в 1,9 разів, тоді як в 2012 році відбулося незначне їх зближення і розрив скоротився в 1,5 рази.

Підтвердження отриманих результатів також доводить графік на рис. 3, на якому проілюстрований показник регіональної асиметрії. Він свідчить, що за показником ВРП на душу населення спостерігається однозначне групування районів на групи відповідно від обсягів виробництва. І якщо заробітна плата для бюджетного сектору однакова незалежно від району, то заробітна плата в приватному секторі провокує збільшення диспропорцій, тобто зросла кількість районів, які випадають із середньої сукупності. В 2006 році номінальна заробітна плата на

одного робітника була більша за номінальний дохід на душу населення лише в 1,05 разів, тоді як в 2010 році - в 1,28 разів, і в 2012 році спостерігається значна відмінність першого показника від другого, а саме в 1,47 рази.

Група показників концентрації, також підтверджують наявність диспропорцій у розвитку районів Дніпропетровської області (рис. 4.,рис. 5).



Рис. 3. Показники асиметрії нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області



Рис. 4. Індекс Джині показників дохідності районів Дніпропетровської області

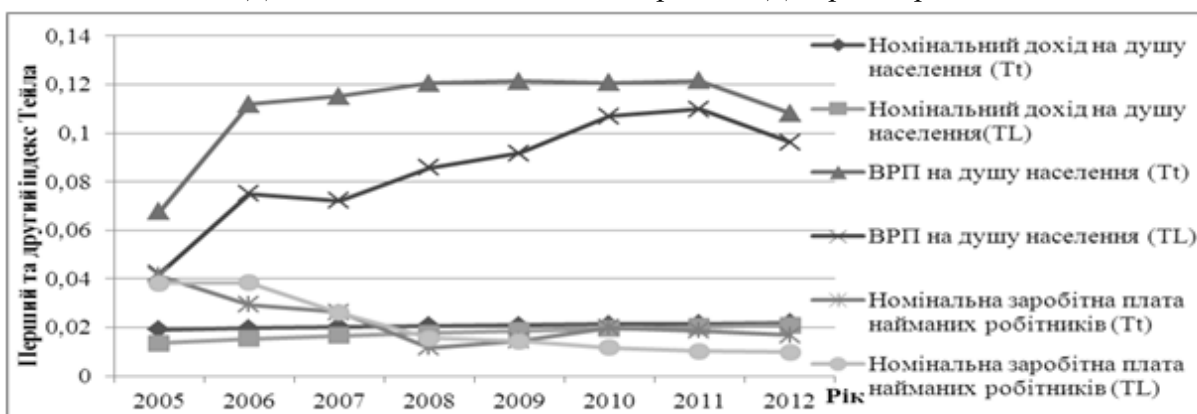


Рис. 5. Перший та другий індекс Тейла показників дохідності районів Дніпропетровської області

Висновки. Результати дослідження нерівномірності розвитку районів Дніпропетровської області є вкрай важливими для виявлення проблемних точок, шляхів покращення ситуації та розробки адекватних програм розвитку. Для подальшого та більш детального дослідження пропонується провести кластеризацію районів для отримання однорідних груп за рівнем розвитку доходних показників, за допомогою самоорганізуючих карт Кохонена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Невелєв О. М. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми / О. М. Невелєв, Б. М. Данилишин. – К. : Наук. думка, 2002. – 182 с.
2. Морозова Т. В. Регионоведение / Т. В. Морозова. – М. : Мысль, 1998. – 320 с.
3. Амоша А. И. Стратегия управления социально-экономическим развитием региона на период до 2010 года / А. И. Амоша. – Донецк : 2000. – 283 с.
4. Максимова Т. С. Моделирование социально-экономического развития региона / Т. С. Максимова, Б. Т. Клияненко, В. В. Максимов. – Луганск : ВНУ, 2001. – 140 с.
5. Мамутов В. К. Региональное управление: опыт и проблемы / В. К. Мамутов, Н. Д. Прокопенко. – К. : Наук. думка, 1984. – 132 с.
6. Масаков В. Региональная социально-экономическая асимметрия: подходы, оценки и методы измерения / В. Масаков // Вопр.статистики. – 1998. – № 11. – С. 3–12.
7. Sala-i-Martin X. Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence / X. Sala-i-Martin // European Economic Review. – 1996. – № 40. – P. 1325-1352.
8. Barrow R. Economic Growth and Convergence / R. Barrow. – San Francisco : ICS Press. – 1994.

УДК 343.37

СУЧАСНИЙ СТАН ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ВВП УКРАЇНИ

Фатюха Н.Г., к.е.н.*E-mail: N_fatyuha@ukr.net***Шумакова К.В.***E-mail: kati-shumakova@mail.ru*

*Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя*

У статті представлені результати дослідження тіньової економіки в Україні. Встановлено, що реальний рівень тіньової економіки в Україні перевищує допустиме значення і становить загрозу національній безпеці держави. Розкрито методологічні підходи оцінки тіньового рівня у ВВП України. Визначені чинники та виокремлено проблеми, що перешкоджають рівномірному економічному розвитку всіх галузей економіки. Представлено практичне дослідження сучасних методів оцінки тіньових процесів. З'ясовано особливості тіньових процесів в Україні. Проаналізовано рівень розвитку тінізації економіки за прямими і непрямими методами специфічних індикаторів, а також за методами м'якого моделювання. В результаті чого були розроблені актуальні напрямки зниження рівня тіньових процесів в економіці України. Реалізація цих заходів створить умови для легалізації господарської діяльності та зміцнення національної безпеки, посилить відповідальність за економічні злочини, підвищить рівень доходів та соціальний захист громадян, дозволить залучити додаткові бюджетні надходження для забезпечення стійкого та динамічного економічного зростання.

Ключові слова: тіньова економіка, детінізація, метод специфічних індикаторів, прямі методи, непрямі методи, НСМЕП (національна система масових електронних платежів)

UDC 343.37

CURRENT STATE OF THE SHADOW ECONOMY IN UKRAINE'S GDP

Fatyuha N.G.*E-mail: N_fatyuha@ukr.net***Shumakova K.V.***E-mail: kati-shumakova@mail.ru*

*Zaporizhzhia National Technical University
Zaporizhzhia*

The article presents a study of the shadow economy in Ukraine. It has been found that the actual level of the shadow economy in Ukraine exceeds the limit and is a threat to national security. The methodological approaches to evaluate the level of the shadow economy in the GDP of Ukraine have been revealed. Factors and problems which impede the

equitable economic development of all branches of economy have been determined. The study presents the modern methods of shadow processes evaluation. We have clarified the peculiarities of shadow processes in Ukraine. The development level of the shadow economy through direct and indirect methods of specific indicators has been analyzed as well as methods of mild modeling. As a result topical directions to reduce the level of shadow processes in the economy of Ukraine have been developed. Implementation of these measures will create conditions for the legalization of economic activity and strengthening national security, strengthen the responsibility for economic crimes, increase incomes and social protection of citizens, will attract additional budget revenues for sustainable and dynamic economic growth.

Key words: shadow economy, legalization, method of the specific indicators, direct methods, indirect methods, national mass e-payment system

Актуальність проблеми. На сьогоднішній день, боротьба з тінізацією економічних відносин є необхідною умовою забезпечення стійкого економічного розвитку, підвищення рівня і якості життя населення, зміцнення національної безпеки держави. Функціонування тіньової економіки поряд з легальною, призводить до істотного скорочення в структурі доходів бюджету країни частки податкових надходжень, що ставить під загрозу виконання важливих державних програм.

Проблема тінізації є актуальною для всіх без винятку країн світу. Крім того, у глобальному масштабі ця проблема, як негативне соціально-економічне явище, має тенденцію до загострення. В таких умовах важливого значення набуває науково-практична розробка оптимальних напрямів зниження рівня тінізації економіки.

Аналіз останніх наукових досліджень. В сучасній економічній літературі є багато робіт, присвячених дослідженню тіньового сектору економіки. Питання характеристики тіньових економічних процесів висвітлені в роботах Варналія З.С. [11], Савченко І.Г., Іорданова А.Є. [7], Лісового А.В., Кирпи С.В. [3], Франчука В.І., Кіржецького Ю.І. [9], Сидоренко Т.О., Файєра Д.А., Тищука Т.А. [8], Іванова О.В., Леха Г.А. та інших вітчизняних і зарубіжних вчених.

В дослідженнях проблеми тіньової економіки все ще невирішеними залишаються наступні питання:

- відсутність детального публічного аналізу походження капіталів депутатів місцевих рад, Президента, депутатів Верховної ради, членів кабінету міністрів та інших дуже заможних осіб;

- жорстке відокремлення, передбачене законодавством, бізнесу та законодавчої, виконавчої, судової гілок влади та публічне висвітлення в ЗМІ;

- проблема проведення непрозорих тендерних процедур;

- відсутність інвестиційної прозорості;

- економічно і соціально необґрунтована податково-законодавча політика в Україні;

- тіньові та комерційні біржі праці, що породжують великі соціальні та економічні проблеми;

- вивезення капіталів з України [1, с.64].

Також потребують подальших практичних досліджень тіньового сектору та виявлення нових методів детінізації економіки, актуальних для України.

Мета роботи – оцінка сучасного стану тінізації економічних відносин в Україні, а також розробка напрямів щодо удосконалення існуючих методів боротьби з тіньовою економікою.

Викладення основного матеріалу дослідження. Останнім часом у світовій економічній системі спостерігається загрозна тенденція – прискорене зростання тіньового сектору порівняно з офіційною економікою. Україна – не виняток.

Україна має критичний рівень тіньової економіки - 34% від офіційного ВВП (рис.1), тобто більше третини економічних процесів не фіксуються офіційною статистикою і не включаються до валового національного продукту країни.

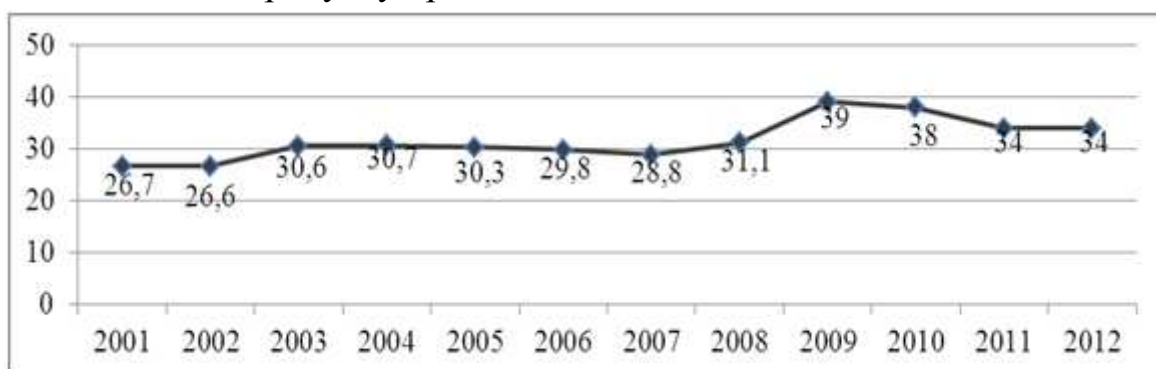


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП)

Порівняно з іншими європейськими країнами, частка тіньового сектору економіки України більша. За рівнем відношення обсягів тіньової економіки до ВВП серед 30 європейських країн, що були

досліджені професором економіки Фрідріхом Шнайдером, найбільший показник має Болгарія - 32,3%, трохи нижчий у Румунії - 29,6 %, Хорватії - 29,5 та Литви - 29 %. Найменший - в Австрії, Люксембургу та Швейцарії - 8% до ВВП (рис.2).

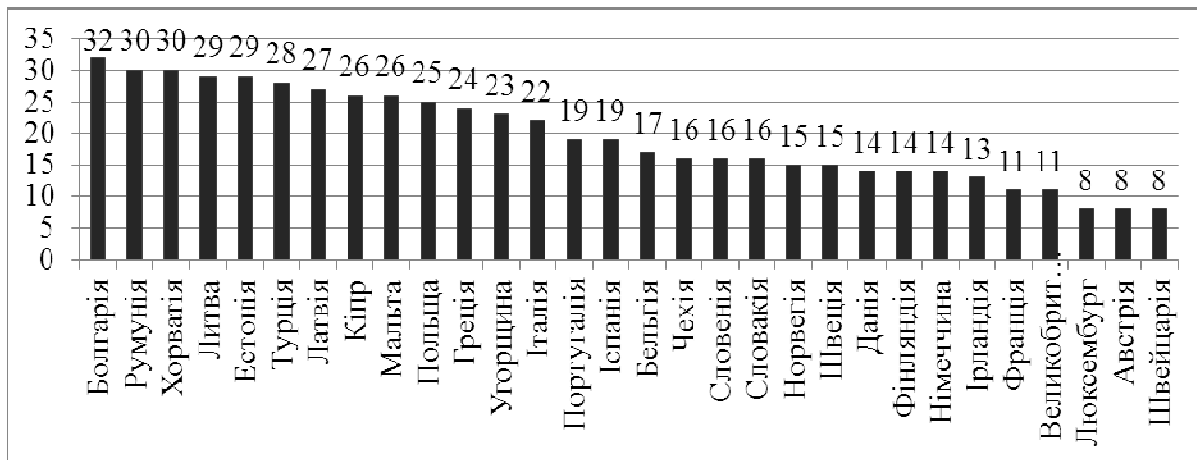


Рис. 2. Рівень тіньової економіки по відношенню до ВВП європейських країн у 2012 році

Досліджуючи комплексно проблему тінізації економіки, можна виділити низку чинників, які уповільнюють процес виходу економіки України з тіні:

Економічні:

- вузькість внутрішнього ринку, через що підприємці, прагнучи отримати надприбутки, починають шукати нові шляхи реалізації свого товару, наприклад, через офшорні зони;

- недостатньо розповсюджені електронні платежі, через які держава могла б контролювати весь безготівковий обіг грошей;

- маніпуляція митною вартістю імпортованих товарів на фоні лібералізації ставок ввізного мита, тобто приховування справжньої вартості товарів і зменшення надходжень до державної скарбниці [4, с.38].

Соціальні:

- наявність високого рівня безробіття та орієнтація частини населення отримати дохід будь-яким способом (понад чверть працездатних українців не мають постійно оплачуваної роботи);

- низький рівень життя населення (близько 27-29 % українців живуть за межею бідності; мінімальна заробітна плата частини населення перебуває на рівні, нижчому прожиткового мінімуму, через що «тіньова» зайнятість є способом отримання необхідного додаткового доходу);

- послаблення соціальних і моральних інститутів, що пов'язано зі зміною поглядів на законослухняну поведінку під час провадження господарської діяльності та сплати податків у суб'єктів господарювання.

Правові:

- правову незахищеність громадян від зловживань з боку посадових осіб державних органів та органів місцевого самоврядування;

- високий рівень злочинності (налагоджені кримінальні зв'язки формують умови для поширення економічної протиправної діяльності);

- нестабільність в інвестиційній та підприємницькій діяльності, що відображає низький рівень структурних компонентів індексу економічної свободи та зростання тінізації [2, с.189].

Державні:

- високий рівень корупції державних служб різноманітних владних структур, контрольних служб, за якого відбувається зрощення влади та бізнесу і можливість державних службовців отримувати нелегальні доходи (хабарі);

- недостатня «прозорість» процедури приватизації державного майна, що дає змогу використовувати його заради одержання неофіційного приватного доходу державними чиновниками та управлінцями [6, с.164].

Без обліку тіньової економіки неможливо визначити реальні економічні тенденції, які є основою заходів державної соціально-економічної політики. Проте, всі існуючі методи статистичної оцінки масштабів тіньової економіки об'єднують високий рівень неточності, що пояснюється істотною нестачею, а нерідко і повною відсутністю необхідних інформаційно-статистичних даних, кон'юнктурним відомчим приховуванням необхідної наявної інформації.

Розглянемо детальніше метод специфічних індикаторів, що включає прямі і непрямі методи оцінки тінізації економіки.

Прямі методи передбачають застосування спеціальних досліджень, опитувань, перевірок та їх аналіз з метою характеристики тіньової діяльності за певною групою економічних одиниць [10, с.59].

Найпоширенішим прямим методом є метод «витрати населення – роздрібний товарооборот», що полягає у виявленні перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів. Показник рівня тіньової економіки

згідно методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» у 2012 році залишився майже незмінним, у порівнянні з 2011 роком і склав 44%.

Це пов'язано із практично однаковими темпами зростання грошових витрат населення на придбання споживчих товарів та темпів зростання обсягів продажу населенню споживчих товарів - на 19,7% та 19,6% відповідно (рис.3).

Але суттєва різниця між номінальними обсягами даних показників вказує на те, що значна частина коштів домогосподарств була витрачена на придбання товарів та послуг у тіньовому секторі економіки.

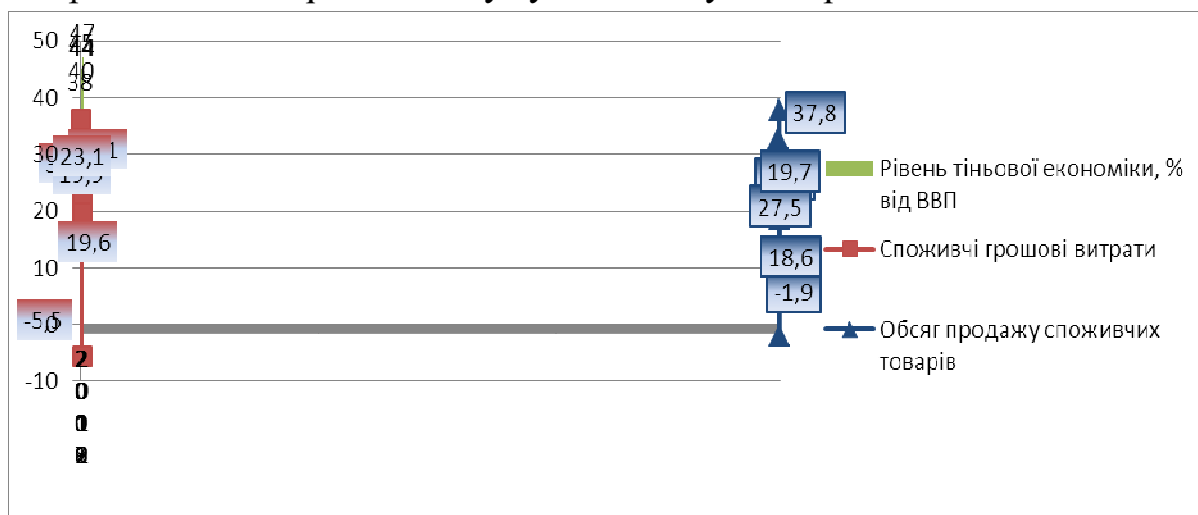


Рис. 3. Рівень тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарообіг»

До негативних тенденцій, що можуть впливати на високий рівень тіньової економіки за даним методом, можна віднести подальше зниження схильності населення до заощаджень.

Непрямі методи ґрунтуються на макроекономічних показниках офіційної статистики, даних фінансових і податкових органів. Розглянемо детальніше монетарний та електричний непрямі методи. Обчислення рівня тіньової економіки за непрямим монетарним методом полягає у визначенні тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів у періоді, що аналізується, до базового періоду [5, с.4].

За монетарним методом розрахунку, рівень тіньової економіки у 2012 році склав 26% від рівня офіційного ВВП, що на 3 відсоткові пункти нижче, ніж у 2011 році (рис.4).

Обсяг скорегованих грошових витрат домогосподарств у 2012 році зріс на 17,6%, що більш, ніж у 3 рази перевищує темпи приросту готівки поза банками. Тобто темпи витрат домогосподарств перевищують темпи зростання пропозиції готівкових грошей в економіці (є основним засобом проведення розрахунку рівня тіньових операцій).

Чинником, що негативно впливав на процес детінізації економіки за цим методом було переважання обсягів купівлі населенням у банках іноземної валюти, яка може виступати джерелом купівлі товарів та оплати послуг у нелегальному секторі, над обсягами її продажу банкам (на 1,47 млрд. дол. США).



Рис. 4. Рівень тіньової економіки за монетарним методом

Обчислення рівня тіньової економіки за електричним методом полягає в порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. При цьому припускається, що приріст внутрішнього споживання електроенергії повинен відповідати приросту реального ВВП [8, с.286].

Рівень тіньової економіки, розрахований за електричним методом, у 2012 році зріс на 1 відсотковий пункт проти попереднього року і склав 31% від рівня офіційного ВВП (рис.5).

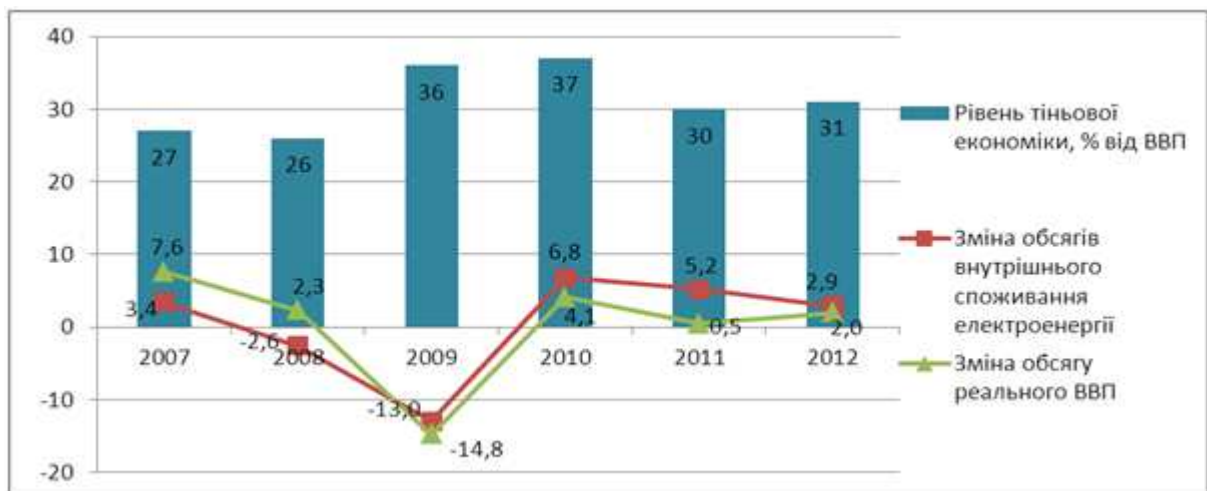


Рис. 5. Рівень тіньової економіки за електричним методом

Зростання рівня тіньової економіки за даним методом було пов'язано із переважанням темпів зростання внутрішнього споживання електроенергії (на 2,9%), за виключенням споживання на комунально-побутові потреби, над темпами росту реального ВВП (на 2%). Тобто, це може свідчити про те, що частина спожитої електроенергії була використана у тіньовій економіці.

З огляду на вищевикладене, детінізація економіки має входити до пріоритетних стратегічних засад державної політики України.

Останніми досягненнями української влади в цій сфері є прийняття таких законів, як:

- Закон України від 13.01.2011р. № 2939-VI «Про доступ до публічної інформації», що визначає порядок здійснення та забезпечення права кожного на доступ до інформації, що знаходиться у володінні суб'єктів владних повноважень і становить суспільний інтерес;

- Закон України від 07.04.2011р. 3206-17 «Про засади запобігання і протидії корупції», що визначає новітню, прогресивну систему заходів протидії корупції, включаючи службові обмеження та гарантії, такі як декларування інформації про майно, доходи і зобов'язання фінансового характеру, здійснення антикорупційної експертизи Міністерством юстиції України;

- нові положення Податкового кодексу України (з 1 січня 2013 року), дія яких спрямована на боротьбу з трансфертним ціноутворенням. Відтепер податківці будуть порівнювати ціни продажу та перепродажу аналогічних товарів, оцінюватимуть витрати та отриманий чистий прибуток.

Основні розрахунки здійснюватимуться щодо компаній, які експортують товари за заниженими цінами, а отримані надприбутки приховують в офшорах.

Основна товарна група для моніторингу - газ, нафта та нафтопродукти, вугілля, чорні та кольорові метали, дорогоцінне каміння, зерно, олія та міндобрива. За оцінками чиновників, його реалізація допоможе зібрати до бюджету додатково 20-25 мільярдів гривень.

З метою сприяння легалізації тіньової економіки України пропонується:

- створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу [4, с.38];
- моніторинг офшорних зон;
- звітування резидентів щодо їх активів і діяльності за межами країни;

- розробка механізмів притягнення до юридичної відповідальності недобросовісних платників;
- підтримки балансу між фіскальною і регулюючої функціями податків;
- подолання нелегального ринку праці;
- вдосконалення соціального страхування і зниження фіскального навантаження на фонд оплати праці (в т.ч. проведення пенсійної реформи);
- легалізації заробітної плати;
- застосування суворих мір покарання за корупцію;
- забезпечення прозорості реального сектора економіки.

Також, задля зменшення випадків приховування доходів, а значить і мінімізації податкових зобов'язань, в Україні слід ввести регресивну систему оподаткування, що призведе до меншого податкового навантаження на платників з великими доходами. Тоді платники податків перестануть приховувати свої реальні доходи, адже будуть зацікавлені в меншому податковому тягарі, і таким чином зменшать тіньовий сектор економіки. Це не тільки стримуватиме потік капіталів до тіньової сфери, а й підвищить загальний обсяг податкових надходжень. Тоді регресивну систему оподаткування можна буде вважати прогресивною – такою, що відповідає завданням забезпечення ефективного економічного зростання України.

Актуальним напрямком збільшення прозорості фінансових операцій в Україні є обмеження розміру готівкових платежів та масове впровадження безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, що дозволить контролювати та впливати з боку держави на весь безготівковий оборот та значно зменшить тіньову економіку. В Україні слід масово впровадити чіпові платіжні картки для підвищення рівня захищеності від шахрайства, адже з них складніше зчитати інформацію, а отже вони більше захищені від підробок.

Оскільки збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжної картки є актуальним заходом боротьби з тінізацією економіки в Україні, необхідно вжити наступних заходів:

- розробити загальнодержавну стратегію розвитку НСМЕП (національної системи масових електронних платежів);
- обмежити максимальний розмір готівкових платежів для фізичних осіб; (на сьогоднішній день діє закон, що дозволяє готівкові операції до

150 тисяч гривень, відповідно якщо більше – то через банк, проте цю цифру можна зменшити ще більше, наприклад до 60 тисяч гривень);

– розширити мережі платіжних терміналів;

– ввести бонусні програми, які б стимулювали безготівкові розрахунки (наприклад, знижку покупцю при безготівковій оплаті 1,0-3,0%);

– для торговців мають бути передбачені механізми компенсації їх затрат за обслуговування безготівкових платежів за рахунок бюджету;

– освіту населення доцільно починати з дитячих років, видаючи підляткам додаткові картки з визначеним лімітом, прив'язані до рахунків їх батьків;

– НБУ та комерційні банки повинні проводити програми освіти населення, популяризації використання карток для оплати товарів або послуг.

Висновки. Протидія корупції на законодавчому рівні, легалізація коштів, регресивна система оподаткування, обмеження розміру готівкових платежів та масове впровадження безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток задля збільшення прозорості фінансових операцій – є необхідними та актуальними заходами зменшення тіньової економіки України.

Реалізація зазначених заходів щодо детінізації української економіки створить умови для легальної господарської діяльності та посилення відповідальності за економічні злочини, підвищить рівень доходів та соціальний захист громадян, дозволить залучити додаткові бюджетні надходження для забезпечення стійкого та динамічного економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Головатюк О.І. Тіньова економіка в Україні та оцінка її масштабів / О.І. Головатюк. – Вісник Черкаського університету. – 2008.- С. 63-65
2. Кондрат І.Ю. Тіньова економіка: сутність та сучасний стан в Україні/ І.Ю. Кондрат, Т.П. Миндюк. // Науковий вісник НЛТУ України - 2010.– №20.2.– С.186–190.
3. Лісовий А.В. Методи виявлення та оцінювання тіньового сектору економіки/ А.В. Лісовий., С.В. Кирпа// Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. -2011. -№1. –С. 267-275.
4. Новікова К.І. Вплив тіньової економіки на фінансову безпеку держави / К.І. Новікова., А.В. Ільїна // Держава та регіони – 2011. - №4. – С.36-41.

5. Огреба С.В. Статистичне оцінювання масштабів тіньової економіки України /С.В. Огреба // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики. Зб. наук. Пр.– 2010.– №6. - С.353– 359.
6. Приварникова І. Ю. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зменшення / І. Ю. Приварникова, В.Степанюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2010. -№ 2 - С.163-167.
7. Савченко І.Г. Тіньовий сектор економіки України: аналіз стану та напрями детінізації / І.Г. Савченко, А.Є. Іорданов. // Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. – 2012. –№3. – С. 107–116.
8. Тищук Т.А. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України/ Т.А. Тищук, О.В. Іванов–К.:НІСД, 2012. – 31 с. Аналітична доповідь Київ 2012.
9. Франчук В.І. Аналіз методів оцінювання та виявлення тіньової економіки / В.І. Франчук, Ю.І. Кіржецький // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. -2009. - №1. – С.1 -11
10. Фатюха Н.Г., Шумакова К.В. Методи оцінки тіньового сектору економіки України // *Applikovane Vedecke Novinky* – 2013. – С. 58 - 60
11. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / З.С. Варналій - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/index.htm.
12. Тенденції тіньової економіки в Україні – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38737.

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.717.061.2

ВИЗНАЧЕННЯ ДОСТАТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ

Венгерова О.В., к.е.н.

E-mail: angellm22@ukr.net

*Класичний приватний університет
м. Запоріжжя*

У статті розглянуто існуючі принципи та підходи до визначення достатності банківського капіталу. Розкрито методи розрахунку достатності капіталу, що визначаються за операційним ризиком, такі, як метод базового індикатора, стандартний та амбіційний методи. Запропоновано розраховувати достатність капіталу на основі методу таксономії із застосуванням економічних нормативів Національного банку України. Пропозиції обґрунтовано розрахунками на прикладі п'ятнадцяти банків першої групи за розміром активів. На підставі проведених математичних перетворень визначено інтегральний показник достатності капіталу. Цей показник приймає значення в межах від 0 до 1. Максимальному значенню відповідає найвищий рівень достатності капіталу. Проведено порівняльний аналіз інтегральних показників достатності капіталу для банків першої групи за розміром активів. Встановлено, що найбільший рівень достатності серед досліджуваних фінансово-кредитних установ мають ПАТ «Укрексімбанк» та ПАТ «Ощадбанк». Практичне значення запропонованого інтегрального показника полягає у можливості порівняти банківські установи за достатністю капіталу та визначити банк з найвищим рівнем капіталізації, що вказує на високий рівень його надійності.

Ключові слова: достатність капіталу, інтегральний показник, вектор еталону, матриця спостережень, таксономічний метод, коефіцієнт таксономії

UDC 336.717.061.2

THE DETERMINATION OF CAPITAL ADEQUACY BASED ON THE METHOD OF TAXONOMY

Vengerova O.V., PhD in Economics

E-mail: angellm22@ukr.net

*Classic Private University
Zaporizhzhia*

In the article the principles and the methods of the determination of banks capital adequacy have been considered. The methods of the determination of capital adequacy, which determined by operational risk have been discovered. Among them are Basic Indicator

Approach (BIA), Standardized Approach (STA), Advanced Measurement Approach (AMA). The determination of capital adequacy based on the method of taxonomy and National Bank of Ukraine prudential regulations has been suggested. The suggestion is established by an example of the fifteen first group banks of assets by size. The integrated index of the determination of banks capital adequacy based on the mathematical transformation has been determined. This index takes on a value from 0 to 1. The maximum value is according to highest level of capital adequacy. The comparative economic analysis of integrated index of the determination of capital adequacy for the first group of banks by the size of assets has been carried out. "Ukreximbank" and "Oschadbank" have the highest level of capital adequacy among all other banks. The practical importance of the integrated index is that the banks can be compared by capital adequacy and determine a bank with the highest level of capitalization, which points on a high level of its reliability.

Key words: capital adequacy, integrated index, vector of standard, observation matrix, method of taxonomy, index of taxonomy

Актуальність проблеми. В умовах початку нової хвилі кризи дедалі більше занепокоєння викликає стабільність банківської системи. Головною причиною хвилювання вкладників, які можуть вилучити з банків свої кошти і спричинити нову кризу ліквідності, є спроможність банківських установ у несприятливих економічних умовах відповідати за своїми зобов'язаннями. Існування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, звичайно, підвищило рівень довіри населення до кредитно-фінансових установ. Так, сьогодні розмір гарантованої суми відшкодування за вкладами, включаючи відсотки, становить 200 тис. грн. При цьому сам Національний банк та уряд зацікавлені в тому, щоб кошти ФГВФО використовувались у разі крайньої потреби, тобто комерційні банки мають розраховувати переважно на власний капітал. Тому достатність капіталу є в центрі уваги не лише регулюючих органів, але й самих банків та їх вкладників.

Аналіз останніх наукових досліджень. Думки науковців щодо достатності капіталу банку розділились на дві позиції. Перші вважають, що рівень капіталізації банків є недостатнім, другі ж схиляються до того, що рівень капіталізації є достатнім і взагалі обсяг власного капіталу не визначає надійності банків, яка залежить від якості активів та виваженості ризик-менеджменту. Проблемі визначення достатності банківського капіталу присвячено праці таких науковців, як А. Буздальн, В. Волохов, В. Гайдай, С. Дудін, А. Дучинський, В. Коваленко, Л. Кушнір, Л. Матлага, Г. Терешкова, Ж. Торяник, А. Хандурєв, М. Хлебнікова, К. Черкашина та

багатьох інших. Незважаючи на велику кількість публікацій, єдиного підходу до визначення достатності капіталу банку на сьогодні не розроблено, як і невизначено, чи є рівень капіталізації банків в Україні достатнім.

Метою роботи є сформулювати пропозиції щодо визначення достатності капіталу банків на основі методу таксономії з використанням економічних нормативів, що встановлюються НБУ. Для реалізації цієї мети автором було поставлено наступні завдання:

- розглянути існуючі принципи та методи визначення достатності банківського капіталу;
- запропонувати розраховувати достатність капіталу на основі методу таксономії та обґрунтувати такі пропозиції розрахунками;
- визначити інтегральний показник достатності капіталу на основі економічних нормативів НБУ та здійснити порівняльний аналіз банків першої групи за розміром активів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Базельський комітет визначає такі принципи оцінки банками необхідного розміру капіталу [8]:

- 1) банки мають володіти методами достатності власного капіталу по відношенню до своїх ризикових параметрів;
- 2) наглядові органи мають перевіряти банківські методи розрахунку і стратегію підтримки достатності капіталу на належному рівні, перевіряти можливості банків дотримуватися визначених норм і самі контролювати достатність капіталу;
- 3) наглядові органи мають дотримуватись думки, що банки зобов'язані мати власний капітал у більших розмірах, ніж це обумовлено наглядово-нормативними вимогами про мінімально допустимий рівень капіталу;
- 4) наглядові органи мають своєчасно втручатися у діяльність банку, щоб попередити зниження рівня достатності капіталу нижче норми, обумовленої ризиковими характеристиками банку. Вони повинні вимагати застосування негайних адекватних заходів, якщо рівень достатності капіталу не відновлюється.

За операційним ризиком достатність капіталу визначається трьома методами: базового індикатору (Basic Indicator Approach – BIA), стандартизованим (Standardized Approach – STA), амбіційним (Advanced Measurement Approach – AMA) [7, с. 97].

Згідно до методу базового індикатору під операційний ризик розраховується власний капітал, який дорівнює за величиною триразовому середньому значенню встановленого відсоткового показника α від річного валового прибутку, що береться з позитивних значень за останні три роки.

Розрахунок власного капіталу виражається наступною формулою [7, с. 98]:

$$K_{BIA} = \frac{\sum (GI_{1...n} \times \alpha)}{n} \quad (1)$$

де K_{BIA} – норма достатності капіталу за методом базового індикатору;

GI – річний валовий прибуток (позитивний) останніх трьох років;

$n=3$ – кількість останніх років з позитивним валовим прибутком;

$\alpha=15\%$ – коефіцієнт покриття капіталом, який встановлюється

Базельським комітетом.

За стандартного методу банківська діяльність поділяється на вісім напрямів активних операцій, а саме: корпоративні фінанси, торгові операції, роздрібний банківський бізнес, комерційне кредитування, платежі та розрахунки, агентські послуги, управління активами, роздрібні брокерські операції. Норма достатності капіталу для кожного напряму розраховується шляхом множення валового прибутку на коефіцієнт β_{1-8} , який відповідає цьому напряму бізнесу.

Загальна норма достатності капіталу визначається наступним чином [7, с. 98]:

$$K_{STA} = \frac{\sum_{i=1}^n \max(\sum (GI_{1-8} \times \beta_{1-8}), 0)}{3} \quad (2)$$

де K_{STA} – норма достатності капіталу за стандартним методом;

GI_{1-8} – річний валовий прибуток (позитивний) останніх трьох років за кожною сферою бізнесу;

β_{1-8} – коефіцієнт покриття капіталом за кожною з восьми сфер бізнесу, що встановлюється Базельським комітетом.

Амбіційний метод передбачає, що вимоги до капіталу встановлюються з використанням внутрішньобанківської системи оцінки операційного ризику. Вона передбачає такі етапи [8]:

- збір внутрішніх даних про втрати, які напряму пов'язані з діловою активністю банку;

- збір зовнішніх даних про фактичні обсяги втрат у структурних підрозділах, де відбулись такі втрати;

- сценарний аналіз, що дозволяє зробити висновки про можливість настання несприятливих подій;

- банківська система оцінки ризиків має враховувати фактори організації, умов праці та внутрішнього контролю, що впливають на операційні ризики.

Окрім зазначених методів, достатність капіталу банку можна визначити методом таксономії. Цей метод дозволяє визначити рівень достатності капіталу відносно штучного показника – еталону, оптимальні значення якого сформовані з даних вибірки, що досліджується.

З метою застосування цього методу ми розрахуємо для кожного банку евклідову відстань стандартизованих значень показників достатності капіталу на основі чотирьох нормативів (Н1, Н2, Н3, Н3-1) [3] від координат точки – еталону. В даному випадку оптимальні значення еталону – це найбільші значення показників достатності капіталу за розрахованими нормативами.

Для початку визначимо вихідні дані, за якими будемо проводити подальші розрахунки (табл. 1).

Таблиця 1. Показники достатності капіталу банків України, що належать до першої групи за величиною активів за 2012 рік [1]

Назва банку	Показники достатності капіталу			
	Н1, тис. грн	Н2, %	Н3, %	Н3-1, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
ПриватБанк	16 401 320	10,91	10,43	12,62
Ощадбанк	15 814 237	19,37	18,96	24,09
Укресімбанк	19 989 997	28,81	27,96	28,63
Дельта банк	2 863 717	13,05	12,88	12,96
Райффайзен Банк Аваль	7 772 619	18,76	15,18	18,02
Промінвестбанк	5 364 630	13,98	13,87	16,20
Укрсоцбанк	7 249 456	15,93	15,72	23,26
Перший Український Міжнародний Банк	4 268 501	17,63	17,13	18,98
Сбербанк Росії	3 759 245	16,00	15,69	16,48
«Надра»	3 205 682	11,71	11,27	14,65
ВТБ банк	3 683 782	11,15	10,82	12,72
Альфа-банк	4 803 291	18,49	16,98	22,37
Укрсиббанк	4 438 755	17,93	17,59	19,60
Банк Фінанси та Кредит	2 288 621	10,45	9,75	11,49
Укргазбанк	4 463 005	41,36	24,21	31,96

Як бачимо з табл. 1, усі банки першої групи дотримувались нормативних значень, що встановлені для показників достатності Національним банком. Тепер сформуємо матрицю спостережень, за такою формулою [6, с. 12]:

$$X = \begin{pmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1n} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{pmatrix}, \quad (3)$$

де i – порядковий номер банку (від 1 до m);

j – показник, який характеризує достатність капіталу (від 1 до n);

X_{ij} – значення показника j в банку i .

Як бачимо з табл. 1, одиниці виміру у економічних нормативів є різними. Для того, щоб вирівняти їх значення, необхідно провести стандартизацію за формулою [5]:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m X_{ij}}{\left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \left(X_{ij} - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m X_{ij} \right)^2 \right]^{\frac{1}{2}}}, \quad (4)$$

Стандартизовані за формулою 2 дані табл. 1 представлені у табл. 2.

Таблиця 2. Система стандартизованих даних для розрахунку достатності капіталу банків України, що належать до першої групи за величиною активів

Назва банку	Показники достатності капіталу			
	Н1, тис. грн	Н2, %	Н3, %	Н3-1, %
ПриватБанк	2,31	0,62	0,66	0,67
Ощадбанк	2,23	1,09	1,19	1,27
Укрексімбанк	2,82	1,63	1,76	1,51
Дельта банк	0,40	0,74	0,81	0,68
Райффайзен Банк Аваль	1,10	1,06	0,95	0,95
Промінвестбанк	0,76	0,79	0,87	0,86
Укрсоцбанк	1,02	0,90	0,99	1,23
Перший Український Міжнародний Банк	0,60	1,00	1,08	1,00
Сбербанк Росії	0,53	0,90	0,99	0,87
«Надра»	0,45	0,66	0,71	0,77
ВТБ банк	0,52	0,63	0,68	0,67
Альфа-банк	0,68	1,04	1,07	1,18
Укрсиббанк	0,63	1,01	1,11	1,04
Банк Фінанси та Кредит	0,32	0,59	0,61	0,61
Укргазбанк	0,63	2,34	1,52	1,69

З табл. 2 отримаємо наступні координати для вектору-еталону: $P_0 = (2,82; 2,34; 1,76; 1,69)$. Найбільш наближеними до координат вектору-еталону виявились ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укргазбанк».

Наступним етапом розрахунку достатності капіталу є визначення відстані між окремими спостереженнями (різних банків) і вектором

еталона. Відстань між окремою точкою спостереження і точкою P_0 розраховується за такою формулою [6, с. 20]:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{oj})^2} \quad (5)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника;

Z_{oj} – стандартизоване значення j -го показника в еталоні.

Отримана відстань служить початковим елементом для розрахунку показника таксономії за формулою [6, с. 19]:

$$K_i = 1 - d_i \quad (6)$$

де d_i – змінна, яка розраховується за формулою:

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0} \quad (7)$$

$$C_0 = \overline{C_0} + 2S_0 \quad (8)$$

$$\overline{C_0} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0} \quad (9)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \overline{C_0})^2} \quad (10)$$

Результати розрахунку елементів та самого інтегрального показника достатності капіталу банку наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Розрахунок елементів інтегрального показника достатності капіталу

Відстань C_i	Значення	Змінна d_i	Значення	Інтегральний показник K_i	Значення
C_1	2,74	d_1	0,36	K_1	0,64
C_2	1,19	d_2	0,16	K_2	0,84
C_3	0,27	d_3	0,04	K_3	0,96
C_4	5,15	d_4	0,68	K_4	0,32
C_5	2,89	d_5	0,38	K_5	0,62
C_6	4,06	d_6	0,53	K_6	0,47
C_7	3,05	d_7	0,40	K_7	0,60
C_8	3,82	d_8	0,50	K_8	0,50
C_9	4,28	d_9	0,56	K_9	0,44
C_{10}	5,17	d_{10}	0,68	K_{10}	0,32
C_{11}	5,20	d_{11}	0,68	K_{11}	0,32
C_{12}	3,49	d_{12}	0,46	K_{12}	0,54
C_{13}	3,71	d_{13}	0,49	K_{13}	0,51
C_{14}	5,88	d_{14}	0,77	K_{14}	0,23
C_{15}	2,43	d_{15}	0,32	K_{15}	0,68

Отже, як бачимо з табл. 3, значення інтегрального показника змінюються в діапазоні від 0 до 1. Чим більшим є значення інтегрального показника, тим ближче воно до еталона. Це свідчить про високий рівень достатності капіталу.

Тепер побудуємо порівняльну діаграму інтегрального показника достатності капіталу для банків першої групи за величиною активів (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, «Укресімбанк» та «Ощадбанк» мають найвищі значення інтегрального показника достатності капіталу, що вказує на високу надійність цих установ, хоча остання залежить не лише від рівня капіталізації.

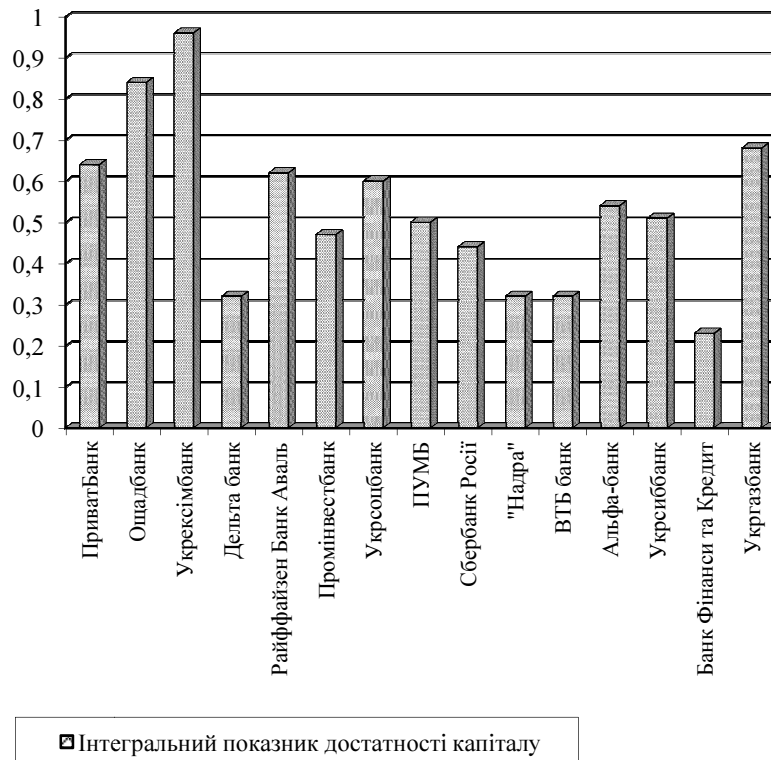


Рис. 1. Порівняльна діаграма інтегрального показника достатності капіталу для банків першої групи за величиною активів

Практичне значення розрахованого коефіцієнта таксономії полягає в тому, що за його допомогою можливо визначити рівень капіталізації однорідних за певною ознакою банківських установ. Це дає змогу виявити потенціал підвищення капіталізації інших установ у групі. Також інтегральний показник достатності капіталу можна вважати одним з показників надійності банківської діяльності, що дозволяє на підставі використання загальнодоступних значень економічних нормативів порівняти між собою фінансово-кредитні установи певної однорідної групи.

Висновки. За підсумком проведеного дослідження у статті сформульовано пропозиції щодо визначення достатності капіталу банків на основі методу таксономії з використанням економічних нормативів, що встановлюються НБУ. Для реалізації цієї мети автором було вирішено такі завдання:

1. Розглянуто принципи, що встановлюються до визначення достатності банківського капіталу Базельським комітетом. Розглянуто існуючі методи розрахунку достатності капіталу такі, як метод базового індикатору, стандартний та амбіційний методи.

2. Запропоновано розраховувати достатність капіталу на основі методу таксономії та нормативів, що встановлюються для комерційних банків НБУ. Розрахунки проведено на прикладі першої групи банків за величиною активів.

3. Визначено інтегральний показник достатності капіталу на основі економічних нормативів НБУ та здійснено порівняльний аналіз банків. Встановлено, що найвище значення інтегрального показника мають «Укрексімбанк» та «Ощадбанк».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=359492/01012013.xls.
2. Дучинський А.П. Достатність банківського капіталу для забезпечення інвестиційної діяльності / А.П. Дучинський // Вісник Дніпропетровського університету. – 2012. – Вип. 6 (2). – С. 78–84. – (Серія : «Економіка»).
3. Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні»; затв. постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
4. Кожушко О. Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств / О. Кожушко // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 286–289.
5. Криклій О.А. Науково-методичний підхід до управління ліквідністю банку на основі результатів аналізу таксономічних індикаторів / О.А. Криклій, Д.О. Рябіченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9664/1/ape_12_2012.pdf.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа : учеб. пос. / В. Плюта; пер. с пол. В.В. Иванова. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
7. Терешкова Г.Е. Базель II: реформирование методологии оценки достаточности капитала банка / Г.Е. Терешкова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2008. – № 3 (55). – С. 96–106.
8. Report by Macroeconomic Assessment Group established by the Financial Stability Board and the Basel Committee on Banking Supervision. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_100818b.pdf.

УДК 336.71

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ
ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ****Григоренко В.М.***E-mail: gvn_20@mail.ru**Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця
м. Харків*

У статті проаналізовано існуючі показники, що використовуються для оцінки різних аспектів діяльності установи. На основі аналізу та узагальнення наукової літератури сформовано перелік показників для оцінки технологій управління, що використовуються в діяльності банку. Єдина системи показників дає змогу оцінити управлінські технології враховуючи показники діяльності установи, зокрема, і нормативні показники, яких банки повинні дотримуватись. На підставі сформованої сукупності показників можливо визначити як ефективність роботи банку в цілому, так і доцільність впровадження технології, оцінити сукупні витрати на впровадження, і використання технологій в управлінні. Подальші дослідження будуть пов'язані з виділенням ключових показників для швидкого виявлення проблем у використанні управлінських технологій в діяльності банківської установи, проведенні розрахунків на основі наведених узагальнюючих показників, що дозволить оцінити доцільність використання банківськими установами технологій управління.

Ключові слова: технології управління, показники, система показників, оцінка, ефективність управління, ефективність діяльності, результативність управління, технологічна зрілість

UDC 336.71

**FORMATION OF INDICATORS TO ASSESS THE TECHNOLOGY
MANAGEMENT OF THE BANK****Grygorenko V.M.***E-mail: gvn_20@mail.ru**Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv*

The article analyzes the existing indicators used to evaluate different aspects of the institution. On the basis of analysis and synthesis of scientific literature the list of indicators for assessing management techniques used in the bank activity has been generated. The unified system of indicators allows evaluating management techniques including the performance of institutions, in particular, standard rates, which banks must comply. Based on the existing set of indicators it can be defined both the efficiency of the bank as a whole, and the feasibility of implementing technology to estimate the total cost of introduction and use of technologies to management. Further

studies will be associated with the release of key indicators to identifying problems quickly in the use of technology in the management of the banking institutions, in calculations on the basis of the general indicators, which will assess the feasibility of using banking institutions control technology.

Key words: technology management, indicators, metrics, evaluation, performance management, efficiency, performance management, technological maturity

Актуальність проблеми. В сучасних умовах використання різноманітних технологій в управлінні діяльністю банку та їх оцінка є однією з основних проблем, що безпосередньо впливає на вдосконалення системи управління установою в цілому. Використання та вдосконалення технологій управління дає змогу банківським установам формалізувати цільові пріоритети та стратегічні показники, підвищити керованість компанії, що безпосередньо впливає на діяльність структурних підрозділів. За рахунок цього підвищується гнучкість компанії, її здатність до своєчасних змін у процесі управління у відповідь на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Оцінка управлінських технологій, що використовуються установою, необхідна для того, щоб надати об'єктивну інформацію ефективності їх використання та доцільності впровадження. Слід також додати, що за своєю сутністю технології управління включають в себе послідовність процедури реалізації функції управління, систему та порядок документообігу, порядок використання засобів для роботи з інформацією, а саме збір, обробку, зберігання та використання для прийняття управлінських рішень.

Оцінка технологій управління характеризується відповідними показниками, але слід зауважити, що єдиної системи показників та критеріїв для оцінки технологій управління не існує. А тому питання, які пов'язані з розробкою такої системи є дуже важливими і мають значний вплив на удосконалення методики впровадження та доцільності використання управлінських технологій в діяльності установи.

Аналіз останніх наукових досліджень. Аналізуючи дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених слід зазначити, що безпосередньо питання оцінки управлінських технологій не досліджувались. Проте, дослідження різних аспектів оцінки управлінських технологій знайшли відображення в працях таких вчених, як Г.В. Осовська та О.А. Осовський [1], А.З. Гасанов [2], О.В. Лебідь [3], В.Н. Хасанова [4], Д.І. Коваленко [5], В.С. Лосєв та Л.А. Козерод [6], Н.П. Бусленко [7],

В.С. Статівка, В.Н. Шабаєв [8] та ін. Проте залишається невирішеним питання побудови єдиної системи показників для оцінки доцільності впровадження та використання банківськими установами управлінських технологій.

Метою роботи є формування системи показників для оцінки технологій управління діяльністю банку на основі аналізу та узагальнення наукової літератури.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливість дослідження визначається практичною цінністю оцінювання технологій управління, а також доцільності їх впровадження в діяльність установи. Зокрема менеджмент банку цікавить, як саме впливають впроваджені управлінські технології на ефективність функціонування установи в цілому; на оперативність прийняття управлінських рішень та їх реалізацію; на ефективність бізнес-процесів; на стан одного з видів діяльності, в управлінні якого використовується технологія.

Цікавим є підхід Лебідь О.В. [3], в якому визначено п'ять основних аспектів оцінки технологій, а саме: 1) популярність технологій пропонується оцінювати за допомогою частоти використання технології в сукупності аналізованих банків; 2) вартість технології визначається показниками витрат на придбання технології, витрат на зовнішніх консультантів, витрат на навчання персоналу; 3) тривалість впровадження можна оцінити за допомогою визначення періоду часу на встановлення та інтеграцію програмного забезпечення технології, періоду часу на навчання персоналу та апробацію технології; 4) доцільність впровадження технології Лебідь О. В. пропонує визначає за допомогою рівня технологічної зрілості банку; 5) ефективність технології – співвідношення сукупних витрат на випровадження і використання технологій управління та узагальненого показника фінансового стану банку [3].

Погоджуючись в цілому із запропонованими напрямками оцінки технологій управління, слід зазначити, що аспект ефективності є найменш розробленим і потребує додаткової уваги і подальших досліджень. Слід зазначити, що існує багато підходів до оцінювання ефективності, а саме:

1) ефективність як співвідношення отриманих результатів діяльності та понесених витрат в процесі здійснення діяльності;

2) ефективність як спроможність досягти цільових показників;

3) ефективність як продуктивність використання ресурсів у досягненні певної мети;

4) ефективність як збільшення вартості активів або банку в цілому;

5) ефективність як стан системи, при якому значення кожного часткового показника, що характеризує систему. Не може бути покращено без погіршення інших.

У зв'язку із таким розмаїттям підходів до ефективності, а також підвищеним інтересом практиків, слід на цьому аспекті оцінки технологій управління зупинись більш докладно. На підставі відповідних показників діяльності установи визначається як ефективність роботи банку в цілому, так і ефективність управління ним. До таких показників можна віднести прибуток, дохід від операцій з цінними паперами, витрати на оновлення основних засобів, приріст прибутку. До числа показників ефективності також відносять показники рентабельності та показники ділової активності.

Так, до показників, що характеризують роботу у сфері управління, відносяться: зниження трудомісткості обробки управлінської інформації; скорочення управлінського персоналу; скорочення термінів обробки інформації; скорочення втрат робочого часу управлінського персоналу за рахунок поліпшення організації праці; механізації та автоматизації трудомістких операцій у сфері управління. Ці показники вимірюються кількісно. Такі показники в сфері управління, як підвищення кваліфікації управлінського персоналу, якість роботи, поліпшення умов праці, кількісно виміряти неможливо [1].

Зокрема ефективність управлінської праці можна визначити за такою формулою:

$$E_y = \frac{\text{результат}}{\text{витрати управлінської праці}} \quad (1)$$

Проте слід зауважити, що результат управлінської праці може виражатися не лише економічним, а і соціальним ефектом. Показників економічної ефективності управління дуже багато, проте серед них можна виділити такі, як рентабельність, оборотність, окупність капіталовкладень. Іншими показниками соціальної ефективності є такі показники, як частка рішень, прийнятих за пропозицією працівників; кількість працівників, залучених до розробки управлінського рішення; ступінь технічної оснащеності управлінської праці; плинність працівників апарату управління та їх кваліфікаційний рівень.

Економічну ефективність управління можна оцінити за такими формулами:

$$E_y = \frac{\Pi}{B} \quad (2)$$

де Π – прибуток установи; B – витрати на утримання апарату управління;

$$E_y = \frac{P_y}{\Pi_b}, \quad (3)$$

де P_y – результативність управління; Π_b – питомі управлінські витрати.

Що стосується ефективності, то це оціночний критерій діяльності колективу працівників у будь-якій сфері, включаючи управління. Такі дослідники, як наприклад, А. Неганді і Б. Рейман, в своїх працях пропонують оцінювати ефективність використовуючи систему економічних показників, серед яких, наприклад, показники зростання капіталу та чистого прибутку за п'ять років. В свою чергу П. Мотт (1972) у своєму дослідженні державних відомств (НАСА, Держдепартаменту США) характеризує загальну ефективність за допомогою системи таких показників, як: продуктивність, адаптивність, економічність та гнучкість. Продуктивність апарату управління можна визначити, як кількість виробленої установою інформації в процесі управління. Адаптивність управління характеризується здатністю виконувати функції управління в залежності від поставлених завдань. До економічності управління відносять витрати на функціонування та оцінюють її за допомогою таких показників, як питома вага витрат на утримання управлінського персоналу, питома вага управлінських працівників серед загальної кількості працівників, вартість виконання одиниці об'єму окремих видів робіт. Гнучкість управління визначається як здатністю системи управління змінюватися в залежності від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Однак такі вчені, як Д. Гібсон та інші пропонують виділити короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди ефективності. В короткостроковому періоді використовують характеристики продуктивності, внутрішньої економічної ефективності та задоволення; в середньостроковому періоді характеристики адаптивності і розвитку установи; а в довгостроковому періоді характеристику виживання. Такий дослідник, як Л.І. Євенко зазначає, що критерії ефективності установи в цілому і систем управління є самою

складною частиною в науці управління, а тому можливо використовувати показники, які можуть оцінюватися як кількісно, так і якісно.

Також велика кількість економістів висловлює думку про те, що ефективність управління являє собою функцію двох змінних, які включають в себе з одного боку витрати на розробку управлінських рішень і утримання апарату управління, а також результати управлінської діяльності, що відбиваються в зміні значень показників, якими оцінюється стан об'єкта управління з іншого боку [2].

За призначенням і методами розрахунку розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність, оскільки у практиці економічних розрахунків доводиться вирішувати такі завдання, як визначення і оцінка рівня ефективності використання окремих видів витрат ресурсів, а також аналіз впливу різних організаційно-технічних заходів на показники діяльності установи.

На практиці для оцінки ефективності системи управління в цілому використовують такі показники, як загальні показники діяльності установи та показники економічності апарату управління.

Зокрема, за показник економічної ефективності пропонуємо використовувати показник «вартості», який визначає вартість, приріст капіталу установи в результаті впровадження управлінської технології. Даний показник визначається як сума чистої приведеної вартості технології, розрахованої по методу дисконтування грошових потоків і вартості опціонів, які установа придбає під час впровадження управлінської технології.

$$NPV_{\text{опц}} = NPV + C_{\text{опц}} \quad (4)$$

де, $NPV_{\text{опц}}$ - вартість, що генерується проектом, приріст капіталу підприємства у результаті реалізації проекту з урахуванням реального опціону, грн;

NPV – чиста приведена вартість, яка дорівнює дисконтованому грошовому потоку проекту, грн;

$C_{\text{опц}}$ - виручка від реалізації реального опціону, грн.

Так, абсолютна економічна ефективність визначається по установі в цілому і характеризує загальний ефект від використання ресурсів та витрат. В свою чергу, порівняльна економічна ефективність характеризує економічні переваги одного варіанта над іншими щодо раціонального використання ресурсів та витрат. Ефективність удосконалення управління можна визначити використовуючи такі показники, як

порівняння витрат на раціоналізацію з результатами діяльності об'єкта управління; співвідношення витрат на удосконалення управління і на сам процес управління; динаміку витрат на управління порівняно із загальними витратами. Проте для визначення ефективності управління, використовують різноманітні показники, основні з яких представлені в таблиці 1 [3].

Основними показниками, що відображають ефективність діяльності банку, є показники ліквідності, прибутковості, ефективності, якості активів, достатності капіталу та фінансового левериджу. Оскільки, наприклад, ліквідність відображає спроможність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань в терміни і без втрат перед клієнтами банку. Такі показники, як прибутковість активів, прибутковість капіталу дають змогу оцінити спроможність банку генерувати власний капітал з метою забезпечення зростання та у випадку економічних труднощів для їх подолання. Слід підкреслити, що основними показниками ефективності діяльності банку є показники прибутковості, чистий спред та чиста маржа.

Таблиця 1. Показники оцінки ефективності управління

<i>Показники</i>	<i>Методика розрахунку</i>	<i>Пояснення</i>
Показник ефективності управління	$E_y = \frac{\Pi}{B_y}$	де Π - прибуток установи; B_y - витрати на управління;
Коефіцієнт чисельності управлінських працівників:	$K_{\text{ч}} = \frac{\text{Ч}_y}{\text{Ч}}$	де Ч_y - чисельність працівників управління; Ч - чисельність працівників установи;
Коефіцієнт витрат на управління:	$K_{\text{з}} = \frac{B_y}{B}$	де B_y - витрати на управління; B - загальні витрати на управління;
Коефіцієнт загальної ефективності	$K_{\text{е}} = \frac{E_{\text{з}}}{B_y}$	де $E_{\text{з}}$ - загальна економія, що отримується в результаті реалізації заходів щодо вдосконалення управління; B_y - загальні витрати на вдосконалення управління;
Коефіцієнт ефективності вдосконалення управління:	$K_{\text{е}} = \frac{E_{\text{р}}}{B_y}$	де $E_{\text{р}}$ - річний економічний ефект, отриманий в результаті проведення заходів; B_y - витрати на заходи з удосконалення управління

Отримання високих прибутків банківською установою є основною метою діяльності. Оскільки це дає змогу поповнювати капітал, забезпечувати розвиток установи в цілому, здійснювати своєчасні

виплати та розрахунки по зобов'язанням. Однак чим вищий рівень прибутковості установи, тим вищий рівень ризику, а це в свою чергу пов'язано з проведенням більш ризикованих операцій, що може призвести до втрат. Якщо ж мінімізувати ризики при проведенні операцій, то банківська установа буде отримувати невисокий, але стабільний прибуток.

В залежності від виду діяльності банківської установи для оцінки ефективності використовують чисту відсоткову, не відсоткову та операційну маржу. Це в свою чергу дасть змогу оцінити спроможність банку отримати прибуток за рахунок залучення ресурсів з подальшим їх використанням при проведенні активних операцій. Наскільки ефективно банк виконує свою основну функцію посередника між вкладниками та позичальниками відображає такий показник, як чистий спред [4].

До основних показників ефективності бізнес-процесів, які вимірюються у грошовому вираженні можна віднести такі показники, як вартість процесу, витрати на його реалізацію; показники ефективності виробничого або операційного циклу; якісні показники до яких можна віднести складність, компактність і узгодженість схеми процесу, ступінь можливості змін.

Показники ефективності бізнес-процесу, які вимірюються у грошовому вираженні, можливо оцінити застосувавши метод ABC (Activity Based Costing) - аналіз витрат по видам діяльності, що дозволяє розрахувати витрати на виконання кожного процесу. В результаті аналізу витрат за видами діяльності, можна відстежити, наскільки великі витрати на неефективні види роботи та заходи щодо його усунення.

Основним показником, пов'язаним з тривалістю бізнес-процесів, вважається показник ефективності операційного циклу (MCE, Manufacturing Cycle Effectiveness), який розраховується як відношення сумарного часу виконання всіх операцій процесу до тривалості загального циклу бізнес-процесу [5]:

$$MCE = \frac{T_0}{T_{\text{циклу}}} \quad (5)$$

де T_0 – час операції, $T_{\text{циклу}}$ - тривалість загального циклу бізнес-процесу.

$$T_0 = \sum_{n=1}^N [(t)_{on}] \quad (6)$$

де $(t_{оп})_n$ - час виконання n -операції, n - кількість операцій в процесі від 1 до N .

Організаційну складність бізнес-процесів характеризує показник складності, який визначається кількістю різних структурних підрозділів і співробітників, що беруть участь в ньому. Оскільки чим менший показник складності, тим вище якість самого бізнес-процесу і тим менший час його проходження [6, с. 169-170].

Що стосується оперативності, то під оперативністю прийнято розуміти здатність системи управління у відповідності з поставленими цілями і завданнями своєчасно виробляти і доводити до керованих об'єктів управляючі дії, які забезпечать стабільне функціонування установи під впливом різних факторів. Так, для оцінки оперативності необхідно знайти максимально очікуваний або гарантований час виконання циклу управління ($T_{цу}$). Будемо вважати оперативність O зворотній величині $T_{цу}$: $O = 1/T_{цу}$. Вона являє собою число актів управління в одиницю часу.

Зокрема, час одного циклу процесу управління $T_{цу}$ буде складатися з часу вироблення рішення (T_r) і часу зв'язку (T_z), а час вироблення рішень T_r буде включати в себе час циклів контролю $T_{цк}$ та управління $T_{цу}$ [7]:

$$T_{цу} = T_r + T_z \quad (7)$$

$$T_r = T_{цк} + T_{цу} \quad (8)$$

Таким чином оперативність управління можна оцінити в залежності від гарантованої тривалості циклу управління:

$$K_{опер} = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(T_{туг}-T_{цу})^2}{2\sigma^2}} \quad (9)$$

де $T_{туг}$ – гарантована тривалість циклу управління, а $T_{цу}$ - гарантований час виконання циклу управління.

Також, оперативність управління можливо визначити через своєчасність виконання поставлених рішень:

$$K_{оп} = \frac{\sum t_n t_b}{\sum t_b} \quad (10)$$

де t_n - встановлений термін виконання відповідних документів, днів;

t_b - відставання від прийнятого строку виконання днів.

Слід зазначити, що на оперативність прийняття рішень впливає швидкість інформаційно-документаційного забезпечення управління, забезпечення об'єктивного збору інформації, гнучкість та адаптивність всієї

системи управління, все це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність установи та досягнення нею запланованих показників.

Слід підкреслити, що в цілому для оцінки технологій управління слід сформулювати перелік показників по кожному напрямку їх впливу. Оскільки впровадження управлінських технологій або їх використання необхідне як для підвищення ефективності діяльності установи в цілому, так і для покращення нормативних показників, підвищення прибутковості установи. Зокрема, оцінити вартість впровадження управлінської технології, визначити час, який необхідний для реалізації управлінської технології, визначити за який проміжок часу покращаться результати діяльності установи. Також необхідно визначити доцільність впровадження технології та оцінити сукупні витрати на впровадження і використання технологій управління за допомогою узагальненого показника фінансового стану банку. Узагальнений перелік показників для оцінки ефективності управлінських технологій представлений на рис.1.

Представлений на рис. 1 перелік показників є загальним, а тому потрібно в подальших дослідження виділити найбільш вагомий показники. Процедура відбору показників включає декілька етапів. На першому етапі формується перелік показників на основі узагальнення літературних джерел з урахуванням критеріїв оцінки управлінських технологій. На другому етапі, в залежності від напрямку діяльності установи, проводиться відбір показників на основі розрахунку коефіцієнтів парної кореляції. Третій етап включає відбір найбільш вагомий показників, наприклад, за допомогою факторного аналізу. На четвертому етапі проводиться перевірка на мультиколінеарність і виключення ознак, що корелюють, за допомогою розрахунку коефіцієнтів кореляції між показниками. На п'ятому етапі проводиться відбір показників-репрезентантів. І завершальним етапом є формування системи показників.

Система показників в цілому повинна відображати різні сторони впливу управлінських технологій на діяльність установи. Оскільки при використанні великої кількості технологій установою існує ймовірність марного витрачання ресурсів на їх використання та впровадження, тому насамперед слід оцінити технологічну зрілість установи, на скільки активно банківські установи використовують управлінські технології, з якою метою була запроваджена та чи інша технологія, та як саме вони впливають на діяльність установи в цілому.

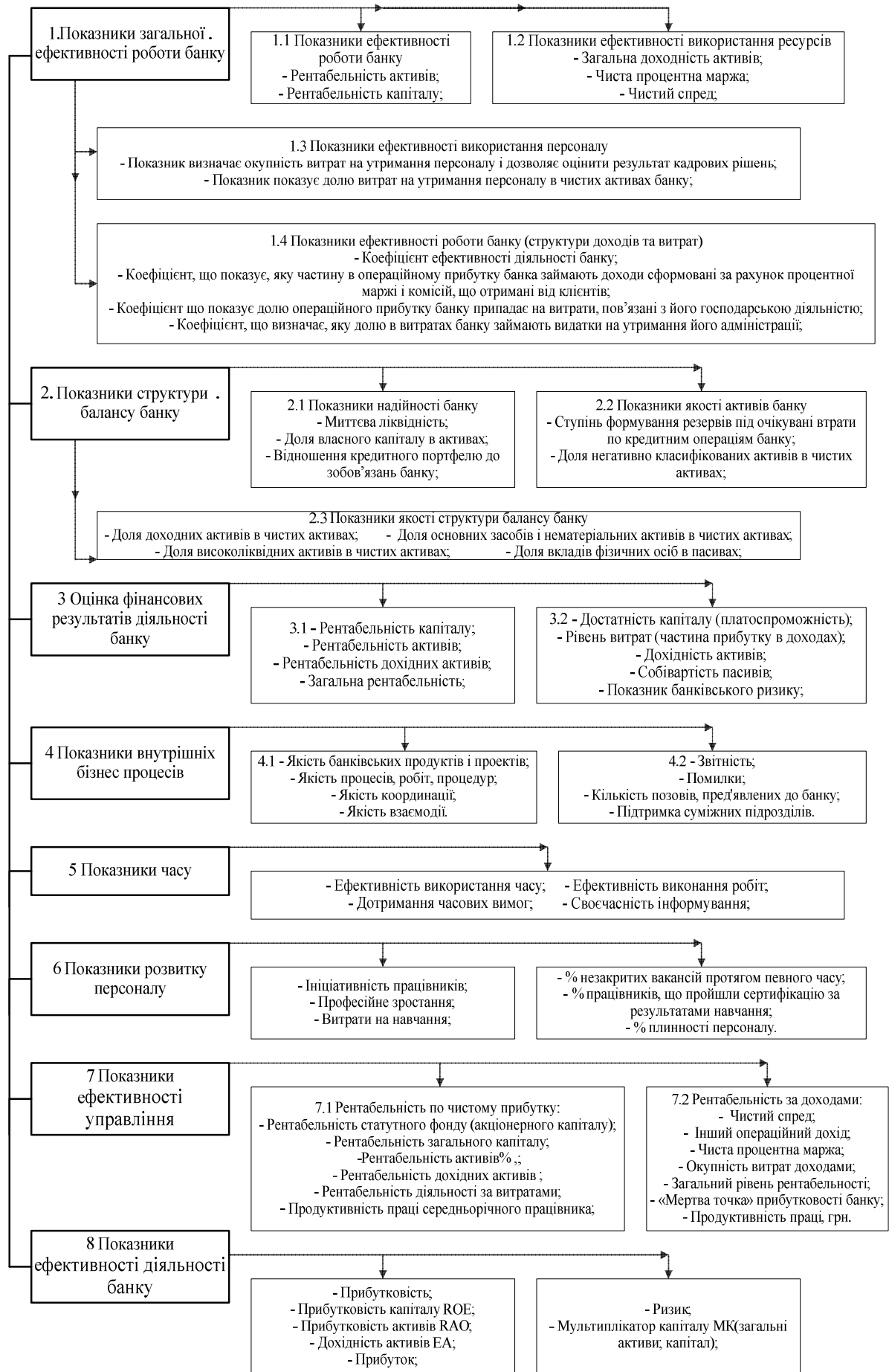


Рис. 1 Сукупність показників для оцінки ефективності управлінських технологій

Висновки. Таким чином, оцінка технологій управління базується на оцінюванні впливу впроваджених управлінських технологій на ефективність функціонування установи в цілому; на оперативність прийняття управлінських рішень та їх реалізацію; на ефективність бізнес-процесів; на стан одного з видів діяльності, в управлінні якого використовується технологія. Необхідність таких розрахунків обумовлена прагненням встановити доцільність використання та впровадження технологій в управлінні установою.

Подальші дослідження будуть пов'язані з виділенням ключових показників для швидкого виявлення проблем у використанні управлінських технологій в діяльності банківської установи, проведенні розрахунків на основі наведених узагальнюючих показників, що дозволить оцінити доцільність використання банківськими установами технологій управління та визначити їх вплив на показники діяльності установи в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Осовская Г.В., Осовский О.А. Основы менеджмента. Учебное пособие / Г.В. Осовская, О.А. Осовский – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
2. Гасанов А.З. Разработка управленческих решений / А.З. Гасанов Учебное пособие. – М.: Луч: 2005. – 368с.
3. Лебідь О.В. Аспекти оцінки технологій управління банківською діяльністю / О.В. Лебідь // Сучасні проблеми та механізми фінансового управління. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 12 – 13 грудня 2013 р. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 382 - 386.
4. Механизм оценки труда управленческого персонала / В.Н. Хасанова // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). — 2012. — № 2. — С. 167-174
5. Коваленко Д.І. Гроші та кредит: теорія і практика: Навчальний посібник / Д.І. Коваленко. – ЦУЛ.: 2010. – 344с.
6. Оценка эффективности управления бизнес-процессами промышленного предприятия / В.С. Лосев, Л.А.Козерод // ВЕСТНИК ТОГУ. — 2012. — № 1(24). — С. 167-178
7. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. / Н.П. Бусленко – М: Наука, 2000. – 259с.
8. Показатели и критерии оценки эффективности системы управления автопредприятием / В.С. Стативка, В.Н. Шабаев // Техничко-технологические проблемы сервиса —2010. — №2(12). — С. 77-80

9. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
10. Буряк А.В. Метод фінансових коефіцієнтів як інструмент оцінки ефективності діяльності українських банків // Економічний часопис–XXI. – 2011.– №11–12. – С. 61–63.
11. Табачук Г.П., Табачук Ю.П. Прибутковість банку та методи її оцінки // Вісник соціально-економічних досліджень.– 2012.– №1. – С. 361–366.
12. Майба В.В. Оцінювання факторів фінансової стійкості комерційних банків [Електронний ресурс] / В.В. Майба. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mise/2011_83/Mayba.pdf
13. Григоренко В.М. Критерії оцінки технологій управління діяльністю банку / В.М. Григоренко // Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми та механізми фінансового управління» (12-13 грудня 2013р.), – Харків: ХНЕУ, 2013. – С. 319-322
14. Каплан Р. Сбалансованная система показателей: От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2008. – 320с.

УДК 336.763 (477)

**СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ ЦІННИХ
ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ****Кравцова І.В., к.е.н.***E-mail: krav84@yandex.ru***Левкович А.А.***E-mail: levkovich.anya@yandex.ua**Донецький державний університет управління
м. Донецьк*

У статті проведено аналіз розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні. Так як у сучасній світовій фінансовій системі фондовий ринок відіграє визначну роль, оскільки він є одночасно сегментом грошового ринку та ринку капіталів, виникає необхідність аналізу його сучасного стану в Україні. До того ж фондовий ринок може розглядатися як один з найефективніших механізмів регулювання переливу фінансових ресурсів за допомогою різних інструментів. Методологією дослідження даної проблеми обрано статистичний аналіз основних показників фондового ринку. У результаті дослідження запропоновано комплекс заходів з реформування, які будуть спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку та забезпечення його ефективного функціонування. Практичне значення проведеного дослідження полягає у реалізації на практиці комплексу заходів, що забезпечили б ефективне функціонування та подолання існуючих проблем фондового ринку України на сучасному етапі. Цінність даної роботи у тому, що реформування і розвиток фондового ринку в Україні є однією з складових забезпечення ефективного розвитку економіки України у посткризовий період.

Ключові слова: фондовий ринок, цінний папір, обіг, фондова біржа, емісія, акція, облігація, опціон, ф'ючерс, інвестування

UDC 336.763 (477)

**MODERN STATE OF DEVELOPMENT OF SECURITIES MARKET IN
UKRAINE****Kravtsova I.V., PhD in Economics***E-mail: krav84@yandex.ru***Levkovich A.A.***E-mail: levkovich.anya@yandex.ua**Donetsk State University of Management
Donetsk*

The article analyzes the development of the exchange market of securities in Ukraine. As for the modern global financial system, the stock market plays a crucial role, as it is simultaneously segment of the money market and capital market, the necessity of analysis of the modern situation in Ukraine appears. Besides, the stock market can be

considered as one of the most efficient mechanisms of regulation of the overflow of financial resources using the various tools provided. As a methodology of the study of the problems, statistical analysis of the basic indicators of the stock market has been selected. As a result of the research a set of reform measures aimed to overcome the existing problems of development of the domestic stock market and ensure its effective functioning have been proposed. Practical value of the conducted research is to implement in practice a set of measures that will ensure the effective functioning and overcoming the existing problems of the stock market of Ukraine on the modern stage. The value of this work is that the reform and development of the stock market in Ukraine is one of the components in ensuring the effective economic development of Ukraine in the post-crisis period.

Key words: stock market, securities, turnover, stock exchange, issuance, stock, bond, option, futures, investment

Актуальністю дослідження фондового ринку України на сучасному етапі є визначення проблем та перспектив його розвитку, як однієї з важливих складових економіки України. Фондовий ринок в Україні, як і в цілому в світі, відображає стан економіки взагалі. Виникнення і обіг капіталу, представленого в цінних паперах, тісно пов'язано з функціонуванням ринку реальних активів, тобто ринку, на якому відбувається купівля-продаж матеріальних ресурсів. З появою ринку цінних паперів (фондового ринку) відбувається так зване роздвоєння капіталу. З однієї сторони існує реальний капітал, представлений виробничими фондами, з іншої - його відображення в цінних паперах. Ключовою задачею, яку повинен виконувати ринок цінних паперів є, перш за все, забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, у порівнянні з банківськими кредитами, капіталу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значну увагу проблемі формування та розвитку ринку цінних паперів приділяють як вітчизняні, так і західні вчені-економісти: В. Базилевич, З. Варналій, О. Василик, В. Корнеєв, О. Мозговий, В. Оскольський, Дж. Долан, К. Форбс та ін., проте на сучасному етапі розвитку економіки України недостатньо невирішеними є питання визначення проблем розвитку фондового ринку України та способів їх подолання.

Метою роботи є аналіз розвитку ринку цінних паперів в Україні та його значення для економічного піднесення в сучасних умовах та визначення проблем і перспектив вітчизняного ринку цінних паперів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Фондовий ринок - це сукупність правил і механізмів, які дозволяють вести операції з купівлі-продажу цінних паперів, і на сьогоднішній день є одним з найбільш привабливих інструментів для інвестування. Оскільки доступ до роботи на фондових біржах отримали як приватні інвестори, так і спекулянти, даний вид діяльності активно розвивається і пропонує можливість вкладення грошей. Цінні папери - документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам [1].

Зараз в Україні організований фондовий ринок складають 10 бірж. Суттєвим недоліком організованого фондового ринку України є наявність великої кількості бірж, реєстраторів, зберігачів, що суперечить міжнародним стандартам. У той час як досвід європейський держав переконливо свідчить на користь централізації обігу цінних паперів на організаторах торгівлі - фондових біржах. До цих 10 бірж належать: ВАТ «Українська біржа»; ЗАТ «Українська фондова біржа»; ЗАТ «ФОНДОВА БІРЖА «ІННЕКС» (з 2006 року), колишня АТ «ДОНЕЦЬКА ФОНДОВА БІРЖА» (зараз структурний підрозділ); ЗАТ «Українська Міжнародна Фондова Біржа»; ЗАТ «Українська міжбанківська валютна біржа»; ПрАТ «Придніпровська фондова біржа»; Фондова біржа ПФТС; ВАТ «КИЇВСЬКА МІЖНАРОДНА ФОНДОВА БІРЖА»; Східно Європейська Фондова біржа; Фондова біржа «Перспектива» (Дніпропетровськ) [2].

Сьогодні вітчизняний фондовий ринок відновлюється після кризи й набуває позитивної динаміки. Основними тенденціями його розвитку у 2010 році, з одного боку, було зменшення обсягів емісії цінних паперів, однак з іншого боку – значне зростання обсягів біржової торгівлі. Проте від самого початку створення ринку цінних паперів в Україні гостро стоїть питання його ефективного функціонування. Ефективність функціонування ринку цінних паперів залежить від мікро- та макроекономічного середовища. Основною функцією цінних паперів є мобілізація коштів для фінансового забезпечення активної підприємницько-виробничої діяльності [3]. На рис. 1 представлено

динаміку обсягів зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів за період з 2000р. по I півріччя 2011р.

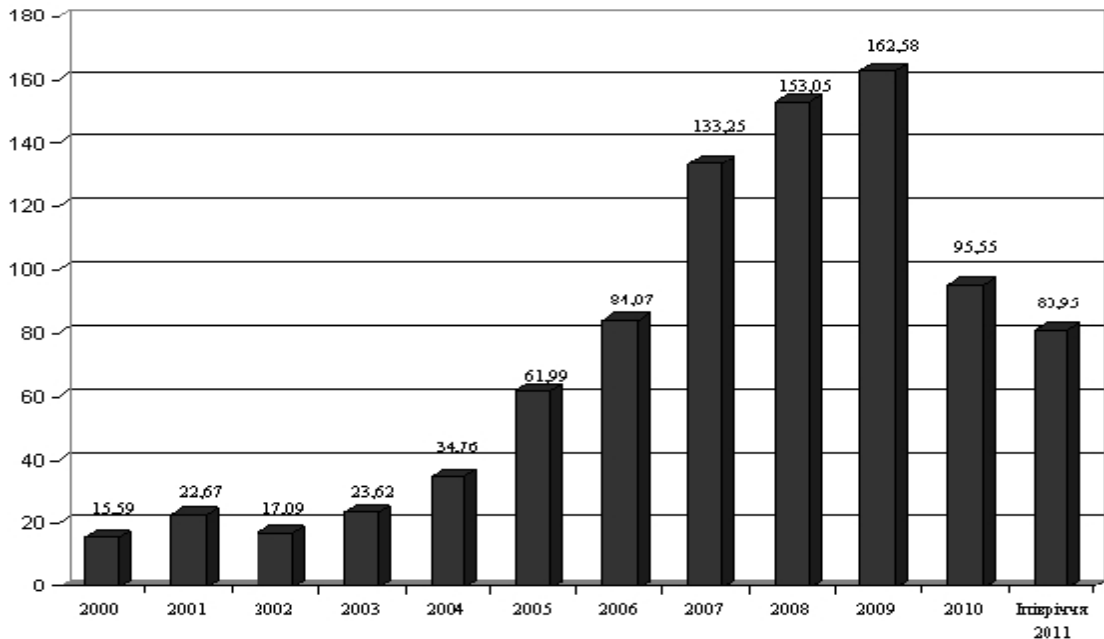


Рис.1. Динаміка обсягу зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів у 2000-І півріччя 2011 роках, млрд грн. [4]

Як бачимо, прослідковується зростання загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів від 25 % (як у 2002р.) до 45% (як у 2007 р.) на рік і протягом 2000 – I півріччя 2011 рр. він зріс більше, ніж у 16 разів. Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів є забезпечення умов для залучення інвестицій. Під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів в різноманітні фінансові інструменти, серед яких найбільш значну частку представляють цінні папери. Залучення інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку у першому півріччі 2011 року становили 75,32 млрд грн, що майже у 2 рази більше ніж у відповідному періоді 2010 року, щодо I півріччя 2012 року ця сума сягла 50 841,22 млн грн.

Протягом 2011 року НКЦПФР було зареєстровано випуски емісійних цінних паперів на суму 179,17 млрд.грн. у тому числі: акцій – 58,16 млрд.грн.; облігацій підприємств – 35,91 млрд.грн.;

облігації місцевих позик – 584,50 млн.грн.; опціонів – 3,44 млн.грн.; інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів – 75,75 млрд.грн; акцій корпоративних інвестиційних фондів 8,77 млрд.грн.

Висока активність біржового ринку у 2010-2011 роках призвела до збільшення організованого фондового ринку, частка якого становила 10,74% та 13,16% відповідно від обсягу усіх операцій з цінними

паперами на фондовому ринку. У 2011 році найбільшу частку в загальному обсязі зареєстрованих випусків емісійних цінних паперів становили цінні папери ІСІ (Інститутів спільного інвестування) (47,17) та акцій (32,46%) [4].

Протягом 2012 року кількість випусків акцій банків, пов'язаних із збільшенням статутного капіталу становив 45 випусків на суму 28,19 млрд. грн. У 2012 році порівняно з 2011 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 12,82 млрд. грн. (таблиця 1).

Таблиця 1. Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств зареєстрованих НКЦПФР протягом 2011-2012 рр [4].

Рік	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн				Кількість випусків
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
2011	18 419,85	12 900,00	100,00	31 419,85	164
2012	37 956,21	10 770,00	0	48 726,21	207

З початку 2012 року Комісією зареєстровано 34 випуски опціонів на суму 7,42 млн. грн., що порівняно з даними за 2011 рік більше на 3,98 млн.грн. Протягом 2012 року Комісією зареєстровано 12 випусків облігацій місцевих позик на загальну суму 6,09 млрд. грн., що порівняно з даними за 2011 рік більше на 5,51 млрд. грн.

Емітентами виступили такі органи самоврядування: Київська міська Рада на суму 5 920,00 млн. грн.; Запорізька міська рада - 50,0 млн. грн.; Кременчуцька міська Рада Полтавської області - 25,0 млн. грн.; Дніпропетровська міська рада - 10,00 млн. грн.

Протягом 2012 року порівняно з даними за 2011 рік обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 5,83% (або на 12,65млрд. грн.) (2011 рік - 217,02 млрд. грн.), що представлено в таблиці 2.

Таблиця 2. Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом 2011-2012 рр, млн грн [4]

Рік	Організатор торгівлі									
	ФБ	КМФБ	ПФТС	МВБ	ІННЕКС	ПФБ	УМФБ	ПЕРСПЕКТИВА	СЄФБ	УБ
2011	20,5	1 344,8	74 746,8	1,99	19,03	213,4	1 003,3	68 825	189,7	54 313,7
2012	34,4	2 127,6	89 524,2	62,6	10	650,2	990	146 007	356,6	24 100,5

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2012 року зафіксовано з: державними облігаціями України - 179,13 млрд. грн. (67,78% від загального обсягу виконаних біржових контрактів (договорів) на організаторах торгівлі у 2012 році); акціями на 23,44 млрд. грн. (або 8,87%) [4].

Що стосується світового ринку цінних паперів, то основними тенденціями розвитку сучасного ринку цінних паперів в країнах з розвиненими ринковими відносинами є: 1) тенденція до концентрації та централізації капіталів має два аспекти по відношенню до ринку цінних паперів. Йдеться про процеси, що притаманні даному ринку, як і будь-якому іншому ринку. З одного боку, на ринок залучаються нові учасники, для яких дана діяльність стає основною, професійною, а з іншого - йде процес виділення великих, провідних професіоналів ринку на основі як збільшення їх власних капіталів (концентрація капіталу), так і шляхом їх злиття в ще більші структури ринку цінних паперів (централізація капіталу); 2) інтернаціоналізація ринку цінних паперів означає, що національний капітал переходить кордони країн, формується світовий ринок цінних паперів, по відношенню до якого, національні ринки стають другорядними. Інвестор з будь-якої країни має можливість вкласти свої вільні кошти в цінні папери, які обертаються в інших країнах. Ринок цінних паперів приймає глобальний, світовий характер. Національні ринки - це складові глобального всесвітнього ринку цінних паперів; 3) надійність ринку цінних паперів і ступінь довіри до нього з боку масового інвестора прямо пов'язані з підвищенням рівня організованості ринку і посилення державного контролю за ним. Масштаби і значення ринку цінних паперів такі, що його руйнування прямо веде до руйнування економічного процесу, процесу відтворення взагалі. Тому всі учасники ринку мають пряму зацікавленість у тому, щоб ринок був правильно організований і жорстко контролювався насамперед найголовнішим учасником ринку – державою; 4) комп'ютеризація ринку цінних паперів - результат найширшого впровадження комп'ютерів в усі області людського життя в останні десятиліття. Без цієї комп'ютеризації ринок цінних паперів у своїх сучасних формах і розмірах був би просто неможливий. Комп'ютеризація дозволила зробити революцію як в обслуговуванні ринку, перш за все через сучасні системи швидкодіючих і всеохоплюючих розрахунків для учасників ринку і між ними, так і в

його способах торгівлі. Комп'ютеризація становить фундамент усіх нововведень на ринку цінних паперів [5]; 5) сек'юритизація - це тенденція до зростання ролі цінних паперів та інструментів на їх основі на ринку капіталів, залучення фінансування шляхом випуску цінних паперів та інструментів на їх основі замість залучення банківських позичок [6].

В сучасних умовах розвитку українського фондового ринку, які характеризуються недостатніми обсягами внутрішніх інвестицій, актуальним напрямком подальшого розвитку може стати більш активне залучення цінних паперів вітчизняних емітентів західних компаній, що в свою чергу стане можливим завдяки подальшій інтеграції українського фондового ринку з світовим ринком капіталів. На сьогоднішній день ринок цінних паперів України - це сформований сегмент фінансового ринку, що включає всі елементи інфраструктури, властиві ринкам цінних паперів розвинених країн.

За загальними обсягами, так і по відношенню обсягу фондового ринку до показника ВВП, Україна, а також інші країни СНД, значно відстає від показників розвинених країн. Водночас зазначимо, що останнім часом намітилися позитивні тенденції в розвитку фондових ринків України і країн СНД, що, насамперед, виражається в збільшенні їх частки у загальному обсязі ВВП [7].

Досвід розвинених країн переконує, що кращого ринкового механізму розподілу капіталу, ніж ринок цінних паперів, не існує. В Україні на сучасному етапі організовані ринки цінних паперів занадто слабкі і нерозвинені. Насамперед, це низька капіталізація та ліквідність цього сегменту фондового ринку. Рішенням цих проблем може стати централізація організованих ринків в Україні, а також обов'язковість здійснення всіх угод з купівлі - продажу цінних паперів тільки на організованих ринках. За час свого існування фондовий ринок так і не став повноцінним інструментом вітчизняної фінансової системи. У країнах, що претендують на ринковий шлях розвитку, фондовий ринок є, в першу чергу, механізмом для залучення компаніями необхідних позикових засобів і системою конкурентного регулювання економіки і лише в другу - місцем для спекуляцій. Український же ринок явно спекулятивний [8].

Сьогодні вітчизняний фондовий ринок відновлюється після кризи й набуває позитивної динаміки. Проте від самого початку створення ринку цінних паперів в Україні гостро стоїть питання його ефективного функціонування. Ефективність функціонування ринку цінних паперів

залежить від мікро- та макроекономічного середовища. Основною функцією цінних паперів є мобілізація коштів для фінансового забезпечення активної підприємницько-виробничої діяльності.

Висновки. На підставі проведеного дослідження виявлено основні проблеми фондового ринку України: високий ступінь ризику; відсутність відкритого доступу до інформації; невелика кількість і неліквідність; недосконалість нормативно-програмного забезпечення; відсутність кваліфікованих кадрів; низький рівень капіталізації; порушення прав інвесторів. У результаті проведеного дослідження доцільно запропонувати комплекс заходів з реформування, які матимуть на меті подолання існуючих проблем розвитку фондового ринку та забезпечення його ефективного функціонування: підвищення капіталізації та ліквідності організованого ринку цінних паперів; створити універсальний національний фондовий ринок, який буде діяти на принципах регульованих ринків ЄС і може інтегруватися у світовий фінансовий простір; забезпечити поступове створення єдиного депозитарію України з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-фінансової інфраструктури; прийняти Закон України «Про похідні цінні папери»; підвищення прозорості операцій на ринку цінних паперів та інформації емітента щодо свого фінансового стану та результатів діяльності згідно з вимогами Міжнародної організації комісій з цінних паперів та Директивами Європейського Союзу; удосконалення організаційної структури ринків капіталу з метою диверсифікації ресурсної бази та залучення заощаджень громадян; розробити систему регулювання ринків капіталу з метою контролю за дотриманням вимог закону, запобігання шахрайству.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» зі змінами, внесеними згідно із Законами N 2756-VI (2756-17) від 02.12.2010р.
2. Газета «Цінні папери України» від 27.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/
3. Ватаманюк З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула// Фінанси України. – 2010. – №5. – С. 75-85.
4. Звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>

5. Ноздрев С.В. Современное состояние и тенденции развития международного рынка ценных бумаг / С.В. Ноздрев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imemo.ru/ru/publ/2012/12048.pdf>
6. Улюкаев С. В. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов / С.В. Улюкаев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/securitisation.shtml>
7. Бардакова А.В. Современное состояние мирового рынка ценных бумаг и место Украины в нем / А.В. Бардакова . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_2/0557.pdf
8. Дмитриева Е.А. Проблемы развития фондового рынка в Украине / Е.А. Дмитриева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vsntu/2008_2009/92-SevNTU/92-09.pdf

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658.589:339

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Березін О.В., д.е.н.

E-mail: econom@uccu.org.ua

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава

У статті інноваційна діяльність підприємств торгівлі розглянуто з позицій можливості забезпечення високого рівня задоволення потреб споживачів, оптимізації ресурсного потенціалу суб'єктів сфери торгівлі. Інновації у сфері торгівлі розглядаються як економічна категорія, яка віддзеркалює сукупність змін у сфері технологій торговельного обслуговування, окремих процесів щодо ресурсного забезпечення роздрібного та гуртового товарообороту, управління господарською діяльністю, кадрової політики, а також інструментарію реалізації таких змін, що призводять до впровадження новин. Приділено увагу інноваційній діяльності як свідомо організованої взаємодії окремих працівників торговельного підприємства і колективу у цілому, спрямованої на створення умов для забезпечення ефективності інноваційних процесів. Наголошено на необхідності інноваційного розвитку господарської діяльності підприємств торгівлі як трансформацій щодо оптимізації темпів економічного зростання, формування конкурентних переваг та їх підтримки на підґрунті широкого використання інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційні процеси, інноваційний розвиток, підприємства торгівлі

UDC 658.589:339

INNOVATIVE COMPONENT IN THE DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISES

Berezin O.V., Doctor of Economics

E-mail: econom@uccu.org.ua

The High Educational Establishment of Ucooperation

«Poltava University of Economics and Trade»

Poltava

In the article the innovative activity of trade enterprises has been considered from the standpoint of opportunities to ensure a high level of satisfaction of customers' needs, optimizing the resource potential of trade entities. Innovations in the trade field are

considered as an economic category reflecting the aggregate of changes in technology of trade services, individual processes of resource provision of retail and wholesale turnover, economic management, personnel policies and the instruments of implementation of such changes, leading to the application of innovation. Attention has been paid to the innovation activity as a consciously organized interaction of individual employees of trade enterprises and the team as a whole in order to create conditions for the efficiency of innovation processes. The necessity of innovative development of economic activity of trade enterprises as the transformations for optimizing economic growth, creating competitive advantages and support them on the basis of the extensive use of intellectual potential has been defined.

Key words: innovation, innovation activity, innovation policy, innovation processes, innovation development, trade enterprises

Актуальність проблеми. Сталий розвиток підприємств торгівлі зумовлений дією низки чинників, особливу роль серед яких відіграють інновації. Інновації у сфері торгівлі варто розуміти як економічну категорію, яка віддзеркалює сукупність змін у сфері технологій торговельного обслуговування, окремих процесів щодо ресурсного забезпечення роздрібного та гуртового товарообороту, управління господарською діяльністю, кадрової політики, а також інструментарію реалізації таких змін. Проблеми формування інноваційної політики суб'єктів сфери торгівлі мають непересічне господарське значення, що і визначає актуальність теми статті.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема забезпечення роздрібного товарообороту ресурсами, формування інфраструктури споживчого ринку, забезпечення ефективності торгівлі окремими групами товарів розглядалися багатьма дослідниками, серед яких варто згадати Апопія В.В., Байбакова М.Ф., Донець Л.І., Дядечко Л.П., Марцина В.С., Міценко Н.Г., Міщука І.П., Фрідмана А.М., Фролову Л.В. та ін. Разом з тим, інноваційна складова, її роль у розвитку підприємств торгівлі достатнього наукового висвітлення в економічній літературі не знайшли.

У сфері господарської діяльності підприємств торгівлі відбуваються інноваційні процеси як процеси перетворення набутих суспільством знань в інновацію. Отже, непересічного значення для підприємств торгівлі набуває інноваційна діяльність як свідомо організована взаємодія окремих працівників і колективів у цілому, спрямована на створення умов для забезпечення ефективності інноваційних процесів. Інноваційна складова у діяльності торговельних підприємств потребує наукового обґрунтування.

Мета роботи: розглянути зміст категорій «інновації», «інноваційні процеси», «інноваційна політика» та «інноваційна діяльність», а також вплив таких категорій на забезпечення ефективності господарської діяльності підприємств торгівлі, підвищення рівня задоволення потреб споживачів у товарах і продуктах, формування на цьому підґрунті соціальної стабільності у суспільстві.

Викладення основного матеріалу. Незаперечною умовою існування соціально-економічних систем є їх розвиток. Особливу роль серед чинників, що впливають на сталий розвиток підприємств торгівлі, відіграють інновації [1].

У сфері торгівлі інновацію розглядаємо як економічну категорію, яка віддзеркалює сукупність змін у сфері технологій торговельного обслуговування, окремих процесів щодо ресурсного забезпечення роздрібного та гуртового товарообороту, управління господарською діяльністю, кадрової політики, а також інструментарію реалізації таких змін, що призводять до впровадження новин [2, с. 134-136].

Отже, у сфері господарської діяльності підприємств торгівлі відбуваються інноваційні процеси, тобто процеси перетворення набутих суспільством знань в інновацію.

Поряд з розглянутими категоріями, непересічного значення для підприємств торгівлі набуває й така, як інноваційна діяльність. Її ми розуміємо як свідомо організовану взаємодію окремих працівників торговельного підприємства і колективів у цілому, спрямовану на створення умов для забезпечення ефективності інноваційних процесів. Інноваційна діяльність підприємств торгівлі полягає у формуванні та реалізації цілеспрямованої інноваційної політики, завданням якої є стимулювання накопичення та розвитку інноваційного потенціалу. Сучасна інноваційна політика підприємств торгівлі поєднує сукупність господарських заходів, спрямованих на забезпечення ефективного просування товарів і продуктів на споживчий ринок. Варто зауважити, що інноваційна діяльність підприємств торгівлі не позбавлена ризиків, які визначаються сукупним впливом низки чинників зовнішнього середовища та внутрішнім станом кожного суб'єкта господарювання. Інноваційна діяльність є проявом інноваційної політики підприємства торгівлі і може розглядатися у двох аспектах: тактичному і стратегічному. У тактичному аспекті інноваційна діяльність має бути спрямованою на забезпечення задоволення потреб споживачів у

товарах, що відповідають вимогам стандартам та сприяє формуванню і розвитку потенціалу підприємств торгівлі. У стратегічному аспекті інноваційна політика спрямована на опрацювання перспективних програм, що забезпечать зміцнення конкурентних позицій підприємства торгівлі на споживчому ринку та його виживання у певній перспективі. Передумовами формування ефективної інноваційної політики підприємств торгівлі варто вважати наступні:

- швидкість переходу на інноваційний шлях;
- наявність сприятливого інвестиційного мікроклімату;
- рівень правового забезпечення інвестиційних процесів;
- швидкість нагромадження капіталу, його оборотність;
- інфраструктурне забезпечення інноваційних процесів у державі та в окремому регіоні;
- адекватність організаційної структури підприємств торгівлі інвестиційним потребам.

Інноваційний шлях розвитку розглядаємо як підґрунтя соціальної стабільності у суспільстві [3, с. 4-12]. Посилення соціальної орієнтованості діяльності підприємств торгівлі спирається на підвищення національної конкурентоспроможності та забезпечення ефективності господарювання.

До інноваційних процесів, що відбуваються у підприємствах торгівлі, слід віднести:

- 1) освоєння реалізації нових, відмінних від традиційних, товарів;
- 2) запровадження нових форм та методів торговельного обслуговування споживачів;
- 3) освоєння нових методів та технологій складування, транспортування, реалізації продукції;
- 4) освоєння нових географічних ринків;
- 5) диверсифікація джерел ресурсного забезпечення товарообороту;
- 6) розвиток нових форм та способів набору, оцінки, руху персоналу;
- 7) впровадження ефективних механізмів управління;
- 8) забезпечення ефективної взаємодії з елементами зовнішнього оточення тощо.

Ринок інновацій, що формується в Україні, відіграє визначальну роль як важіль економічного зростання не лише для поточного часу, але і для довготривалої перспективи. Разом з тим, ринок інновацій не став нині важливим пріоритетом державної політики України.

Під інноваційним розвитком господарської діяльності підприємств торгівлі розуміємо такі трансформації, коли за існуючих умов відбувається оптимізація темпів економічного зростання, а формування конкурентних переваг та їх підтримка забезпечується широким використанням інтелектуального потенціалу. У свідомості власників, керівників підприємств торгівлі має відбутися переоцінка ролі людського чинника, піднесення значення його творчого потенціалу, адже лише за таких умов можуть бути забезпечені інноваційні підходи до сталого розвитку. Нагадаємо, що носієм новаторської ідеї виступає окрема людина, тому створення умов для розкриття творчих здібностей, ефективного використання інтелекту, її знань та досвіду має стати важливим аспектом в обґрунтуванні стратегій розвитку підприємств торгівлі.

Розвиток розглянутих процесів свідчить про те, що у сфері торгівлі формується інноваційна ідеологія та інноваційна культура [4, с. 272].

Таким чином, необхідність стійкого розвитку підприємств торгівлі як соціально орієнтованої системи, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності та підвищення рівня задоволення потреб споживачів, висуває перед ними як основну стратегічну мету вивчення та активне впровадження досвіду інноваційного функціонування.

Процеси опрацювання ефективного механізму регулювання інноваційної діяльності підприємств торгівлі потребують дотримання низки вимог, а саме:

- мають реалізовуватися через розуміння об'єктивних економічних законів;
- мають бути сформованими як внутрішні, так і зовнішні передумови інноваційного розвитку;
- має бути створеним правове та організаційне середовище для здійснення інноваційної діяльності.

Організаційний інструментарій здійснення інноваційної діяльності підприємств торгівлі зумовлює ефективне її регулювання і має забезпечувати наступне:

- а) визначення основних пріоритетів інноваційної діяльності;
- б) формування та подальший розвиток інноваційної інфраструктури, що забезпечать реалізацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- в) створення мотиваційного механізму для учасників інноваційних процесів;

г) організацію моніторингу та контролю за ходом реалізації заходів інноваційної політики.

Проблеми стабілізації української економіки, у т.ч. числі і підприємств торгівлі, зумовлюють необхідність активізації інноваційної діяльності, яка має вирішальний вплив на довготривале економічне зростання у його особливій якості – багатоплановому і широкомасштабному розвитку. Як наслідок, пріоритетною постає проблема управління ефективним розвитком суб'єктів господарювання в умовах освоєння інновацій, яка набуває ознак цілепокладання, перетворюється у проблему визначення цілей та засобів їх досягнення, опрацювання стратегії, що відповідає потребам економічного розвитку у довготривалій перспективі. Розв'язок такої широкомасштабної задачі потребує критичного комплексного аналізу та переосмислення підходів, які склалися, створення основ забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання у сфері торгівлі за умов освоєння інновацій. Сутність зазначеної проблеми полягає у використанні багатоцільового підходу до вирішення завдань інвестиційного планування для забезпечення ефективного розвитку підприємств торгівлі за умов планомірного впровадження та використання інновацій. Нажаль, у сфері торгівлі України нині ще мало суб'єктів господарювання, які здійснюють ефективну інноваційну діяльність. Така ситуація значною мірою обумовлена станом національної економіки, що характеризується інвестиційною кризою, деградацією науково-технічного та виснаженням кадрового потенціалів, проявом чого є низка інноваційна активність підприємств торгівлі.

Проведення низки заходів, пов'язаних з впровадженням інновацій у сфері торгівлі, здійснюється у межах реалізації інноваційних проектів. Головною метою кожного такого проекту є реалізація інновацій, різних як за своїм змістом (продукт, процес, структура, метод), так і за способом їх отримання. Отже, сутнісною характеристикою інноваційного проекту має бути його спрямованість на реалізацію інновацій. Вагомою перешкодою на шляху залучення інноваційного потенціалу у розв'язання господарських завдань підприємств торгівлі є відсутність у державі ефективно діючої інноваційної системи. Тому для перетворення наявного в Україні науково-технічного потенціалу у дієвий чинник економічного розвитку на державному рівні потрібен перехід до політики комплексної підтримки інноваційних процесів.

Вагомими аспектами вирішення такої проблеми є: опрацювання ефективних правил взаємодії елементів наукових досліджень на законодавчому рівні; створення системи просування на ринок науково-технічних розробок та наукоємної продукції, що сприятиме обійманню певного сегменту ринку та забезпечуватиме захист прав на інтелектуальну власність; підвищення інноваційної активності галузей та сфер економіки, де одне з чільних місць належить підприємствам торгівлі.

Таким чином, комплексний підхід до забезпечення розвитку підприємств торгівлі на підґрунті інновацій дасть можливість формулювати цілі розвитку, встановлювати послідовність процесу розробки і прийняття управлінських рішень, формувати вимоги, яким мають відповідати стратегічні плани інноваційного розвитку суб'єктів цієї сфери. Крім того, інноваційна складова стане вагомим чинником формування міжгалузевих взаємовідносин підприємств торгівлі.

Зауважимо, що інноваційна діяльність персоналу підприємств торгівлі спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів (новацій) до результату, придатного для практичного застосування та реалізації у господарській діяльності з метою задоволення потреб суспільства у товарах чи послугах [5, с. 14]. У статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» вона визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності», що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [6].

Виходячи з цього, під інноваційною діяльністю підприємств торгівлі варто розуміти сукупність заходів науково-технологічного, організаційно-економічного, комерційного та соціально-екологічного характеру, що забезпечують підвищення рівня задоволення потреб споживачів у товарах і продуктах.

Розглядаючи вплив інноваційних процесів на розвиток підприємств торгівлі, варто зазначити, що вони сприятимуть оптимізації інтеграційних зв'язків, удосконаленню інфраструктури споживчого ринку та створять мотиваційні механізми для їх подальшого функціонування.

Стратегічна спрямованість інноваційної діяльності суб'єктів сфери торгівлі визначає потребу у змінах на певну перспективу з метою забезпечення конкурентоздатності торговельного підприємства.

У підприємств торгівлі має бути комплексний підхід до вирішення техніко-технологічних, організаційно-економічних та соціально-екологічних проблем, розв'язання яких спрямоване на зміцнення

власного конкурентного статусу. Саме комплекс інноваційних заходів може забезпечити стратегічний розвиток суб'єктів сфери торгівлі та сприяти забезпеченню ефективності взаємовідносин між ними. Комплексність інноваційної діяльності підприємств торгівлі потребує опрацювання ними виваженої інноваційної політики та формування ефективних механізмів управління інноваційним розвитком. Вагомим аспектом управління інноваційним розвитком є його стратегічна спрямованість, що дозволяє вирішувати широкий спектр питань щодо планування та реалізації інноваційних проектів і програм з метою внесення якісних змін у процеси господарської діяльності підприємств торгівлі.

Варто зазначити, що нині у світовій практиці дедалі чіткіше простежується запровадження інноваційних стратегій, в основу яких покладено прогнозування кризових станів підприємства та відповідне превентивне впровадження новин як запобіжного заходу щодо попередження кризи та усунення її негативних наслідків. Вважаємо, що саме така стратегія має бути орієнтиром і для підприємств торгівлі України.

При опрацюванні інноваційних заходів суб'єктів сфери торгівлі варто орієнтуватися на наступні підходи: визначення пріоритетних напрямів, що потребують інноваційних підходів; скорочення кількості управлінських рівнів з метою прискорення інноваційних процесів; оптимізацію термінів опрацювання та обґрунтування інноваційних проектів.

Інноваційні процеси на підприємстві, практична реалізація інноваційних проектів мають певні особливості, що накладають певний відбиток і на формуванні стратегій суб'єктів сфери торгівлі, а саме: прискорюють розвиток суб'єктів господарювання з урахуванням вимог об'єктивних економічних законів; забезпечують формування конкурентних переваг, зміцнення конкурентного статусу підприємства; визначають позицію підприємства на ринку; сприяють оптимізації політики ціноутворення; створюють підґрунтя для суспільного визнання підприємства.

Разом з позитивними рисами, яких набувають підприємства торгівлі у процесі реалізації інноваційних проектів, існують і певні негативні моменти, що ускладнюють прийняття адекватних управлінських рішень, а саме:

- підвищується рівень невизначеності кінцевих результатів стосовно термінів, витрат, отримання прибутку тощо, що зумовлює необхідність посилення в управлінні інноваційним розвитком уваги до можливих ризиків;

- підвищення рівня ризику зумовлює проблему пошуку ефективного інвестора;
- накопичення проблем, вирішення яких вимагає певних змін, зумовлює потребу організаційної перебудови підприємства.

Отже, вважаємо, що проблема розвитку інноваційної діяльності на засадах використання досягнень науково-технічного прогресу підприємств торгівлі є складною і багатогранною, визначається як перспективний напрям розвитку, який створює сприятливе середовище для ефективного використання ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможності [7].

Інноваційний розвиток будь-яких підприємств, де не є винятком і підприємства торгівлі, не може здійснюватися без відповідного капіталу переважно у вигляді інвестицій. Нині інвестування в Україні здійснюється певною мірою за рахунок іноземних інвестицій [8; 9].

Висновки. Розглянуті елементи механізму реалізації інноваційної політики за умови їх використання у господарській діяльності підприємств торгівлі забезпечать поживлення інноваційних процесів, сприятимуть формуванню та стануть важливим аспектом розвитку міжгалузевих організаційно-економічних відносин суб'єктів ринку. Реалізація підприємствами торгівлі зазначених заходів за всебічної допомоги та підтримки з боку місцевих органів влади сприятиме активізації інвестиційної діяльності та дасть поштовх до подальшого підвищення рівня забезпечення потреб споживачів. Перспективи подальших наукових досліджень мають охоплювати проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 10-12.
2. Владимірова С.В. Инновационное развитие потребительской кооперации в условиях рыночной экономики / С.В. Владимірова // Социально-экономические проблемы инновационного развития: материалы I Международной научно-практической конференции, (22-23 апреля 2010 г., г. Воронеж, Россия). – Ч. 1. – Воронеж: Государственная технологическая академия, 2010. – С. 133-136.
3. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4-12.
4. Касич А.О. Розвиток інвестиційно-інноваційних процесів в Україні: джерела, оцінка, перспективи: монографія / А.О. Касич. – Кременчук: ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2008. – С. 272.

5. Гончаров В.М. Організація системи формування механізму інноваційного забезпечення економічної безпеки конкурентоздатного підприємства: монографія / В.М. Гончаров, Д.В.Солоха, В.Ю. Припотень, Я.В. Васьковська. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2010. – 416 с.
6. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 р.: редакція станом на 09.11.2013 р. / Верховна рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2013. – 31 с. (Бібліотека офіційних видань). – ISBN 966-611-412-7.
7. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 204 с.
8. Березін О.В. Підприємства торгівлі продовольством в інфраструктурному потенціалі АР Крим / О.В. Березін // Мережевий бізнес і внутрішня торгівля України: Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (17-18 квітня 2013 року, м. Полтава). – Полтава: ПУЕТ, 2013. – С.185-188.
9. Березін О.В. Господарський механізм підприємств торгівлі: аспекти забезпечення ефективності / Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Теорія і практика забезпечення ефективного розвитку суб'єктів ринку» (30 листопада 2013 р., м. Полтава). – Полтава: ІнтерГрафіка, 2013. – С. 109-110.

УДК 658.8.011.1:339.13.012.434:608.2

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ – ПРИРОДНИХ
МОНОПОЛІСТІВ З УРАХУВАННЯМ ЇХ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ****Мрихіна О.Б., к.е.н.***E-mail: Lesya_iv@yahoo.com***Жураковська М.Б., к.е.н.***E-mail: Marianna_zh@ukr.net***Висоцький А.Л.***E-mail: Lesya_iv@yahoo.com**Національний університет «Львівська політехніка»**м. Львів*

У статті проаналізовано теоретичні та прикладні аспекти збутової політики підприємств – природних монополістів (на прикладі житлово-комунальної галузі), із виділенням тарифоутворення як її системного елементу. На засадах використання синтетичного методу наукових досліджень розроблено рекомендації (на загальнодержавному рівні та на рівні органу місцевого самоврядування) з удосконалення збутової політики природних монополій, зокрема в частині формування тарифів та з урахуванням заходів з покращення технічного і технологічного стану підприємств. Ураховуючи природний монополізм підприємств житлово-комунальної галузі, необґрунтованість їхньої збутової політики, зокрема в частині формування тарифів на послуги, може призвести до негативних соціальних та економічних наслідків. З огляду на це у статті виокремлено інструменти, спрямовані на забезпечення умов для розвитку сучасних ринкових відносин даної галузі (зокрема, впровадження форм державно-приватного партнерства), а також приділено увагу розробленню системних механізмів залучення інвестицій у галузь, уточнено шляхи створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг тощо.

Ключові слова: збутова політика, підприємства – природні монополісти, формування тарифів, технологічний розвиток

UDC 658.8.011.1:339.13.012.434:608.2

**INVESTIGATION OF NATURAL MONOPOLIES' MARKETING POLICY
IN VIEW OF THEIR TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT****Mrykhina O.B., PhD in Economics***E-mail: Lesya_iv@yahoo.com***Zhurakovska M.B., PhD in Economics***E-mail: Marianna_zh@ukr.net***Vysotskyi A.L.***E-mail: Lesya_iv@yahoo.com**Lviv Polytechnic National University**Lviv*

The paper explores theoretical and practical aspects of marketing policy of enterprises – natural monopolies (the housing and the communal services sector is considered as

example), with the focus on the tariff formation as its system elements. On the basis of the synthetic method of scientific researches recommendations have been worked (at the national level and at the level of local government) to improve the marketing policy of natural monopolies, particularly concerning the formation of tariffs and taking into account the measures for improving of technical and technological conditions. Considering natural monopolism of housing and the communal services sector, groundlessness of natural monopolies' marketing policy (particularly concerning the formation of tariffs for services) may lead to the negative social and economical consequences of modern market relations of the industry. In the article it have been singled out tools aimed at the providing conditions for the development o (in particular, the introduction of forms of public private partnerships) and drawn attention to the development of systemic mechanisms for involving investments into the industry, clarified the ways of creating a competitive environment in the market for housing and communal services, etc.

Key words: market policy, enterprises – natural monopolies, formation of tariffs, technological development

Актуальність проблеми. Незважаючи на те, що реформи у вітчизняній житлово-комунальній галузі (далі – ЖКГ) тривають протягом усіх років існування незалежної України, загалом ситуація залишається складною. Нині підприємства житлового і комунального господарства перебувають у системній кризі. ЖКГ по праву можна вважати однією з найважливіших галузей життєзабезпечення, тому проблеми, які виникають на шляху її розвитку набувають першорядного значення.

Серед головних проблем ЖКГ виділяють: зростання цін на енергоносії (газ та електроенергію), які становлять близько 50% собівартості комунальних послуг; зношеність основних фондів тепло- і водопостачальних підприємств; економічна необґрунтованість тарифів на житлово-комунальні послуги для підприємств (неправомірно високий рівень) та населення (безпідставно низький рівень) тощо.

Система формування та встановлення тарифів на житлові і комунальні послуги, яка застосовувалася впродовж останніх років, не сприяла ефективному розвитку галузі, не стимулювала підприємства до зниження витрат, не надавала необхідної уваги тарифоутворенню. Враховуючи природний монополізм підприємств ЖКГ, необґрунтованість їхньої збутової політики, зокрема в частині формування тарифів на послуги, може призвести до негативних соціальних та економічних наслідків.

Розглядаючи проблему вдосконалення збутової політики підприємств ЖКГ, важливим є застосування комплексного підходу до

вирішення технічних і технологічних проблем галузі. Тобто, говорячи про ефективність формування тарифів, а також інших елементів збуту послуг, неможливо не враховувати заміни або модернізації зношених фондів, закупівлі обладнання, яке відповідає вимогам та особливостям сучасного містобудування. Наприклад, водогони, які було виготовлено і прокладено ще за австро-угорських часів, нині не можуть витримати водонавантаження сучасних будинків. Адже у зв'язку з реконструкціями та перебудовами значно збільшилася кількість обладнаних сантехнікою приміщень у будинках. Таке навантаження, як і несвоєчасність або відсутність ремонту водогонів, призводить до їхньої руйнації. В окремих випадках втрати води становлять понад 60%.

З огляду на це, актуальність вирішення проблем збутової політики ЖКГ у частині обґрунтування тарифів з урахуванням технічних та технологічних особливостей галузі, є безперечною. У статті запропоновано розв'язання зазначених питань з позиції конкретного підприємства, що даватиме змогу трансформувати цей досвід на інші підприємства галузі.

Аналіз останніх наукових досліджень. Науковці і практики працюють над зазначеною вище проблематикою вже не один рік, що підтверджує її важливість та першорядність. Зокрема, Л.В. Кравцова, Я.О. Костенок, Г.О. Кошева [1-3] основними напрямками удосконалення діяльності підприємств ЖКГ у цілому вважають впровадження енергозберігаючих технологій, які підвищують соціально-економічну ефективність функціонування житлових і комунальних підприємств. Ми погоджуємося з думкою науковців, оскільки втрати ресурсів через застарілість, зношеність обладнання підприємств ЖКГ постає однією з найбільших статей витрат у структурі собівартості тарифу. Не здійснюючи відповідних енергозберігаючих заходів, неможливо провадити ефективний збут житлових і комунальних послуг.

З точки зору Є.Ю. Гайко [4], важливим є удосконалення концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності з метою розвитку житлово-комунального господарства. Низка авторів [5-7] вбачають засади розв'язання проблем ЖКГ у покращенні державного регулювання. Науковцями сформовано концептуальні підходи до управління організаційними змінами на низькоконкурентному ринку й обґрунтовано напрями вдосконалення державного регулювання організаційних змін у ЖКГ, зокрема, через розвиток інституціональних

основ управління. Нормативно-правове регулювання є підґрунтям для здійснення будь-яких дій, проте запропоновані економістами підходи недостатньо беруть до уваги регулювання збутової політики підприємств ЖКГ, зокрема тарифоутворення, як її елементу, та з урахуванням технологічного фактора.

Метою роботи є аналізування факторів впливу на формування збутової політики підприємств – природних монополістів (на прикладі ЖКГ), зокрема в частині формування тарифів, розроблення рекомендацій з її удосконалення, з урахуванням заходів із покращення технічного і технологічного стану підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. За даними моніторингу тарифів на житлово-комунальні послуги, проведеним Державною інспекцією України з контролю за цінами, станом на 31.04.2013 р. рівень тарифів для населення за базовими підприємствами регіонів України коливався у межах [8]:

з теплопостачання (централізованого опалення):

–за 1 Гкал теплової енергії: від 206,38 грн. у Хмельницькій області до 365,58 грн. в Одеській області (різниця у 1,8 рази);

–за 1 м² опалювальної площі: від 0,89 грн. у Сумській області до 3,48 грн. у Донецькій області (3,9 рази).

З гарячого водопостачання:

–за 1 м³ води: від 10,23 грн. у Запорізькій області до 20,43 грн. в Івано-Франківській області (2 рази);

–з однієї особи у місяць за відповідними нормами споживання води: від 31,72 грн. у Хмельницькій області до 79,88 грн. в Одеській області (2,5 рази).

З водопостачання:

–за 1 м³ води: від 1,66 грн. у Вінницькій області до 5,58 грн. у Луганській області (3,36 рази);

–з однієї особи в місяць за відповідними нормами споживання води: від 5,88 грн. до 56,72 грн. в Запорізькій області (9,64 рази), відповідно до рівня упорядкованості житла.

З водовідведення:

–за 1 м³ пропущених стоків: від 0,79 грн. в АР Крим до 4,04 грн. у Київській області (5,1 рази);

–з однієї особи у місяць: від 9,61 грн. в АР Крим до 41,81 грн. у Київській області (4,35 рази);

З утримання житла (квартирної плати) за 1 м² загальної площі:

– для багатоповерхових будинків (7-9-поверхів), обладнаних ліфтами: від 0,84 грн. у Хмельницькій області до 3,18 грн. у м. Києві (3,8 рази);

– для багатоповерхових будинків (5-поверхів), без ліфтів: від 0,53 грн. у Полтавській області до 2,9 грн. у м. Києві (5,5 рази);

– для одноповерхових будинків: від 0,11 грн. у Харківській області до 2,91 грн. у м. Києві (26,5 рази).

Рівень тарифів для бюджетних установ змінювався так:

з теплопостачання:

– за 1 Гкал теплової енергії: від 717,78 грн. у Сумській області до 1003,66 грн. в Одеській області (1,4 рази);

з водопостачання та водовідведення:

– за 1 м³ води: від 2,58 грн. у Тернопільській області до 12,624 грн. у Полтавській області (4,9 рази);

– за 1 м³ пропущених стоків: від 1,668 грн. в АР Крим до 8,664 грн. у Луганській області (5,2 рази);

Розмір тарифів для інших споживачів коливався у таких межах:

з теплопостачання:

– за 1 Гкал теплової енергії: від 717,78 грн. у Сумській області до 1128,2 грн. у Кіровоградській області (1,57 рази);

з водопостачання та водовідведення:

– за 1 м³ води: від 3,012 грн. у Тернопільській області до 12,624 грн. у Полтавській області (4,2 рази);

– за 1 м³ пропущених стоків: від 1,668 грн. в АР Крим до 8,664 грн. у Луганській області (5,2 рази).

Діюча система регулювання тарифоутворення підприємств – природних монополістів у ЖКГ в Україні значною мірою базується на підходах, що використовувалися у плановій економіці і не повною мірою відповідає принципам регулювання ринкової економіки.

Прикладом може слугувати порядок формування тарифів на послуги з теплопостачання, встановлений Постановою Кабінету Міністрів України від 01.06.2011р. № 869 [9]. Зважаючи на те, що вартість енергоносіїв (стаття витрат, що має найбільшу питому вагу у структурі собівартості послуги) визначається за ринковими принципами, держава стримує зростання тарифів на теплопостачальні послуги для населення. Враховуючи, що частка витрат на природний газ у тарифах

на теплову енергію становить близько 53%, теплопостачальним підприємствам дозволено купувати природний газ для постачання тепла населенню за дисконтною ціною – 1309 грн./тис. м³, водночас ринкова вартість природного газу за тисячу м³ становить близько 4700 грн.

При цьому, згідно із діючим порядком формування тарифів на послуги теплопостачання, підприємства не мають права відображати у тарифі навіть зазначену ціну газу: фактично в тариф закладаються витрати на природний газ на рівні 686–1040 грн./тис. м³. Внаслідок цього, для найбільшого споживача теплоенергетичних компаній – населення, встановлюються тарифи на послуги, які у середньому по Україні покривають лише 74% їхньої собівартості. [10] Необхідність хоча б часткового покриття збитків призводить до перекладання витрат з тарифу для категорії «населення» в тарифи для категорії «бюджетні та інші споживачі» при формуванні та встановленні тарифів.

Ці та інші проблеми у тарифоутворенні, відсутність дієвих змін у реформуванні підприємств ЖКГ, своєю чергою, обумовили відсутність у підприємств власних коштів для проведення модернізації обладнання, осучаснення технологій тощо.

Упродовж останніх років ситуація у ЖКГ як України в цілому, так і Львівської області зокрема, продовжує ускладнюватися. Спостерігається сповільнення реалізації заходів щодо розвитку галузі з позицій підсилення її конкурентоспроможності, залучення приватних інвестицій тощо. Розглянемо зазначені вище проблеми на прикладі ЖКГ м. Новояворівськ, Львівської області. Площа житлового фонду становить 432,6 тис.м² загальної площі, у тому числі: 350,8 тис. м² – приватизоване житло, 81,8 тис. м² – державно-комунальне житло.

Житлові будинки міста перебувають на обслуговуванні КП «Новояворівськжитло», яке на цей час обслуговує 75 житлових будинків (6725 квартир). Площа житлового фонду, що обслуговується підприємством, становить 356,455 м² (82% від загального житлового фонду). Ліфтове господарство налічує 106 ліфтів, серед них таких, що мають термін експлуатації 25 і більше років, становить 52%.

Основними проблемами КП «Новояворівськжитло», які знижують ефективність надання житлових і комунальних послуг, є такі:

– погіршення технічного стану житлового фонду, збільшення у ньому питомої ваги аварійного житлового фонду;

- рівень фінансування щорічного капітального ремонту житлового фонду не перевищує 3% існуючої потреби;
- низькі темпи створення альтернативних недержавних суб'єктів господарювання із обслуговування житла, а також ОСББ.

Послуги з водопостачання та водовідведення надаються МКП «Новояворівськводоканал», яке обслуговує 2 водопровідні станції, 3 каналізаційні, а також очисні споруди, що розміщені на відстані 10 км від міста. На обслуговуванні підприємства перебуває 56,1 км вуличних і внутрішньоквартальних водопровідних мереж, 68,7 км каналізаційних мереж, 16 силових трансформаторів та 5 км силових кабельних ліній. Видобуток води здійснюється 25 свердловинами, глибиною до 90 м. За якістю води, що споживається мешканцями, слідкує акредитована лабораторія, районна і обласна СЕС. Знезараження води здійснюється електролізною установкою гіпохлориту Na.

Очисні споруди МКП «Новояворівськводоканал» – окреме господарство, яке складається з механічної та біологічної станцій, станції доочищення і зневоднення осаду, а також повітродувної станції, яка подає повітря через систему перфорованих труб в аеротенки для забезпечення киснем мікроорганізмів активного мулу. МКП «Новояворівськводоканал» забезпечує водопостачанням населення 19 годин на добу, а квартири нижніх поверхів II мікрорайону – цілодобово.

Однак, підприємство перебуває у вкрай тяжкому становищі, як і інші водопровідно-каналізаційні підприємства України. Основною проблемою є брак коштів для заміни застарілого обладнання, якому вже понад 30-40 років. Існуюче обладнання характеризується значною енергоємністю, що призводить до завищеного витрачання енергоресурсів. У зв'язку із цим, за минулий рік збитки підприємства склали 698,2 тис.грн., при цьому МКП «Новояворівськводоканал» заборгувало 525,9 тис.грн. за електроенергію ТзОВ «Енергія-Новояворівськ».

Постійне зростання цін на електроенергію, паливо та матеріали, збільшення мінімальної заробітної плати тощо спонукає підприємство до підвищення тарифів на послуги з водопостачання і водовідведення. Введені з 05.01.2009 р. тарифи не покривають витрати на ці послуги. За даним 2012 року, при плановій собівартості послуги з водопостачання 1,93 грн./м³, фактична собівартість склала 2,26 грн./м³, тобто відбулося її зростання на 0,33 грн. за кожний м³. За рік подано 866,7 тис. м³ води,

при цьому, для послуги з водовідведення при плановій собівартості 3,07 грн./м³, фактична склала 3,85 грн./ м³.

За період дії тарифів, введених з 05.01.2009 р., вартість електроенергії зросла на 85,5 %, мінімальна зарплата на 79,2 %, постійно зростають і ціни на паливо та матеріали. Серед основних проблем, що призводять до низької ефективності збутової політики МКП «Новояворівськводоканал» слід відзначити:

- тарифи на електроенергію, яка використовується для підігріву питної води МКП «Новояворівськводоканал», встановлено на рівні тарифів для промислових споживачів, тоді як основним споживачем питної води є населення (понад 90 %);
- відсутність необхідного обсягу фінансових ресурсів, що гальмує вирішення завдань технічного та технологічного переоснащення підприємства;
- низький рівень темпів й активності стимулювання економічного і раціонального використання енергоресурсів.

З метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємств ЖКГ, рішенням сесії Новояворівської міської ради від 17.03.2011 р. № 117 було прийнято Програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства м. Новояворівськ на 2011-2014 рр. [11] Програма передбачає виконання низки організаційних, наукових та фінансових заходів. Її метою є реалізація державної політики, спрямованої на:

- розробку системи заходів, спрямованих на інтенсивний розвиток ЖКГ та благоустрою;
- задоволення потреб усіх споживачів в економічно доступних житлово-комунальних послугах належного рівня якості, що відповідають вимогам державних стандартів;
- підвищення рівня прозорості у взаємовідносинах між суб'єктами ринку житлово-комунальних послуг.

Засобами реалізації завдань Програми є: організаційне, науково-технічне, нормативно-правове, кадрове, інформаційне та фінансове забезпечення. За кожним із цих напрямків пропонується комплекс конкретних заходів. Зокрема, Програмою передбачено необхідність спрямування коштів на енергозберігаючі заходи в житловому фонді, на відновлення системи рециркуляції гарячого водопостачання у сумі 5,6 тис. грн.

Для проведення реконструкції та капітального ремонту житлових будинків із застосуванням енергозберігаючих технологій та обладнання необхідні кошти у сумі 12787,4 тис. грн. Термоізоляція трубопроводів систем опалення та гарячого водопостачання потребує коштів у сумі 19,8 тис. грн., утеплення зовнішніх стін житлових будинків піноматеріалами – 1,8 тис. грн., впровадження енергозберігаючих ламп у під'їздах будинків I та II мікрорайонів – 16 тис. грн., встановлення будинкових приладів обліку теплової енергії – 60 тис. грн. Необхідне фінансування робіт з ремонту доріг прибудинкових територій становить:

–2013 р. – 1 745 тис. грн.;

–2014 р. – 1 131 тис. грн.

Для проведення капітального ремонту доріг необхідно:

–2013 р. – 1 490,0 тис. грн.;

–2014 р. – 1 800,0 тис. грн.

Капітального ремонту потребують 18 ліфтів, що у грошовому еквіваленті складає:

–2013 р. – 3 000,0 тис. грн.;

–2014 р. – 1 600,0 тис. грн.

У зв'язку із описаними вище проблемами, рівень якості послуг з водопостачання та водовідведення щорічно знижується, потребують реконструкції міські очисні споруди, насосні станції з питного водопостачання та водовідведення, внутрішньобудинкові мережі холодного водопостачання та каналізації, гарячого водопостачання та центрального опалення тощо.

На цей час розроблено план заходів з охорони водних ресурсів [12], проте він не містить визначення конкретних джерел фінансування на зазначені вище та інші потреби підприємств ЖКГ. Зокрема, не конкретизовано та не підтверджено відповідними документами сум коштів та їх розподілу між Державним, обласним та місцевим бюджетами та підприємствами ЖКГ, а також іншими джерелами фінансування, не забороненими законодавством, а саме: залучення приватного капіталу, залучення коштів населення.

Відсутність диверсифікованих джерел фінансування, підтверджених відповідними розрахунками та конкретними заходами, унеможливає виконання описаних програм, робить їх суто декларативними документами.

Висновки. Від ефективності формування збутової політики підприємств ЖКГ залежить як ефективність функціонування конкретних підприємств, так і успішність розвитку галузі в цілому. Тарифоутворення, яке є основним елементом збутової політики, вимагає першочергової уваги. З метою вирішення проблем ефективного збуту послуг підприємствами ЖКГ на загальнодержавному рівні запропоновано:

- використання можливостей, запроваджених Законом України «Про державно-приватне партнерство» та впровадження форм державно-приватного партнерства в галузі, забезпечення умов для розвитку сучасних ринкових відносин;
- створення фондового ринку в ЖКГ для утворення фінансових інструментів і механізмів залучення кредитних ресурсів для реформування та технічного і технологічного розвитку галузі; розробка системних механізмів залучення інвестицій у галузь;
- розроблення методичних матеріалів щодо впровадження інвестиційних проектів підприємств ЖКГ, які залучають кредитні кошти міжнародних фінансових організацій та інших іноземних фінансових інституцій;
- удосконалення нормативно-правових документів щодо упровадження схем спрощеного оподаткування для інвесторів у ЖКГ;
- створення умов для поглиблення демонополізації ЖКГ, створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг;
- проведення реорганізації, акціонування та приватизації житлово-експлуатаційних підприємств та організацій, перетворення їх на самостійних суб'єктів ринку послуг.

На рівні органу місцевого самоврядування запропоновано:

- забезпечення беззбиткового функціонування ЖКГ та благоустрою за рахунок зміни тарифної політики та включення у тарифи інвестиційної складової;
- обладнання багатоквартирних будинків приладами обліку та регулювання споживання води і теплової енергії;
- стимулювання співпраці з різними фінансовими установами і організаціями з метою залучення інвестицій;
- прозорість у прийнятті рішень щодо розвитку ЖКГ, розвитку ринку комунальних послуг та встановленні тарифів на них, залучення громадськості до проведення таких заходів;

– поліпшення технічного стану і продовження термінів використання наявного житлового фонду та інженерних мереж.

Комплексний підхід у вирішенні проблем ЖКГ сприятиме ефективному розвитку підприємств галузі, об'єктивному формуванню ними збутової політики, зокрема обґрунтованому формуванню тарифів на житлові і комунальні послуги. Своєю чергою, стабілізується і потік коштів, які отримуватимуть підприємства ЖКГ за надані послуги. Це даватиме можливість підприємствам спрямовувати отриманий прибуток на технічне і технологічне покращення діяльності, модернізацію та оновлення основних фондів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Економічний механізм мотивації впровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальне господарство: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 [Електронний ресурс] / Л.В. Кравцова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х., 2006. — 20 с. — Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=1259&start=1
2. Державне регулювання енергозбереження в промисловості України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Я. О. Костенок ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К., 2011. — 19 с.
3. Державні механізми управління енергозбереженням: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 [Електронний ресурс] / Г. О. Кошева; Донец. держ. ун-т упр. — Донецьк, 2011. — 19 с. — Режим доступу: <http://mydisser.com/en/catalog/view/386/822/7471.html>
4. Вдосконалення концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності в сфері житлово-комунального господарства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05 [Електронний ресурс] / Є.Ю. Гайко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х., 2009. — 20 с. — Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/355483.html>
5. Фігурка М.В. Державне регулювання організаційних змін в теплоенергетиці житлово-комунального господарства // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №6 (96). — С. 56-65.
6. Державне управління процесами модернізації житлово-комунального господарства в Україні: автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / І. О. Драган; Акад. муніцип. упр. — К., 2011. — 36 с. — Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2011/11DIOGVU.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1

7. Шляхи удосконалення державного регулювання діяльності природних монополій в Україні. Монографія / Кривуцький В.В. – Львів: ЗУКЦ, 2005. – 62с.
8. Державна інспекція України з контролю за цінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dci.gov.ua/news/monitoring/304-dovdka-pro-rven-tarifv-na-zhitlovo-komunaln-poslugi.html>
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.06.2011р. № 869 «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/869-2011-p>
10. ІА «Україна Комунальна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ua/type/novosti-zhkh>
11. Головний інтернет-ресурс міста Новояворівськ / Міське комунальне підприємство «Новояворівськводоканал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novoyavorivsk.com.ua/gkg/#main/>
12. Головний інтернет-ресурс міста Новояворівськ / Міське комунальне підприємство «Новояворівськводоканал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://novoyavorivsk.com.ua/doc/gkg_programa.doc (Додаток 2).

УДК 331.101.262

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПІДСТАВІ ТЕОРІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН**Гармідер Л.Д., к.е.н.***E-mail: garm@ukr.net**Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля
м. Дніпропетровськ*

Метою статті є визначення ролі та місця зацікавлених сторін у процесі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства. Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання: у рамках теорії зацікавлених сторін розглянути релевантні групи зацікавлених сторін; визначити особливості запитів різних груп зацікавлених сторін; охарактеризувати значущість виділених груп у системі зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства. При розробці пропозицій щодо побудови таблиці інтересів і взаємодії зацікавлених сторін застосовано методи системного аналізу, вибіркового спостереження, порівняльного аналізу, теоретичного узагальнення, групування, табличний. У статті досліджено основні положення теорії зацікавлених сторін. Виокремлено категорії зацікавлених сторін відповідно до їх інтересів та участі у забезпеченні функціонування процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства роздрібною торгівлі. Виділені інструменти визначення і оцінки зацікавлених сторін, що дозволяють здійснювати оцінку їх цілей та інтересів на предмет відповідності й протиріч. Автором виділено чотири групи зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, а саме: власники, керівництво, працівники та споживачі. На підставі їх аналізу автором запропонована карта зацікавлених сторін, яка відображає ступінь впливу і ступінь залежності стейкхолдерів розвитку кадрового потенціалу підприємства. Розроблена таблиця інтересів і взаємодії зацікавлених сторін та запропонована матриця влади/інтересів зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства. Розуміння інтересів зацікавленої сторони і опис інструментів її впливу на процес розвитку кадрового потенціалу допоможуть розробити напрями стратегічного розвитку кадрового потенціалу підприємства та шляхи його удосконалення і досягти рівня сталого розвитку кадрового потенціалу.

Ключові слова: кадровий потенціал, розвиток, зацікавлені сторони, інтереси, інструменти

UDC 331.101.262

THE STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT OF TRADING ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE STAKEHOLDER THEORY**Garmider L.D., PhD in Economics***E-mail: garm@ukr.net**Alfred Nobel University Dnipropetrovsk
Dnipropetrovsk*

© Гармідер Л.Д., к.е.н., 2014

The aim of the article is the place and role of stakeholders in the staff potential development process of trading enterprises are defined. According to the target task identified: identify relevant stakeholder groups in the theory of stakeholders; identify particular needs of different stakeholder groups; describe the importance of designated groups of stakeholders in the system of staff potential development process of the enterprises. Methods of system's analysis, sampling enquiry, comparative analysis, theoretical generalization, grouping, table procedure are applied for development of suggestions on the construction of table of interest and engagement of stakeholders. In the article basics of the theory of stakeholders are investigated. Categories of stakeholders according to their interests and participate in support of operations of the staff potential development process of trading enterprises are singled out. Tools identify and assess stakeholders to allow assessment of their goals and interests for compliance and controversy are singled out. Four stakeholder groups of staff potential development of enterprise are distinguished by an author: owners, management, employees and customers. On the basis of their analysis a stakeholder map, which reflects the degree of exposure and degree of dependence stakeholders of the staff potential development of enterprises is offered by an author. The table of interest and engagement of stakeholders has been set up and the matrix authorities / stakeholders' interests of staff potential development process of the enterprises are proposed. Understanding the interests of stakeholders and a description of its tools of influence on the staff potential development process to help develop strategically directions for the staff potential development of the enterprises and ways to improve and achieve sustainable development of staff potential.

Key words: staff potential, development, stakeholders, interests, tools

Актуальність проблеми. Проблема формування якості послуг в системі роздрібної торгівлі актуальна і як ніколи затребувана в сучасному суспільстві. І ключову роль у формуванні якості торговельного обслуговування виконує кадровий потенціал підприємства, який є безпосереднім учасником процесу надання споживачам якісних послуг в процесі реалізації товарів. В зв'язку з цим виникає потреба в розробці нового підходу до розвитку кадрового потенціалу, заснованого на забезпеченні якісного торговельного обслуговування і якій поєднує в собі баланс інтересів і відповідальності підприємства, співробітників та споживачів.

Специфічність процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства обумовлена тим, що підприємства і споживачі, по-різному визначають його зміст і результат. Але вимоги споживачів стають раціональними і адекватними конкретним ситуаціям лише у тому випадку, якщо вони

стають не сторонніми спостерігачами, а зацікавленими учасниками процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, що направляють свої зусилля на отримання якісного результату процесу - сформовану ключову компетентність працівника підприємства. Проте нині процес взаємодії зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу (підприємства, працівників, споживачів) знаходиться у стадії становлення, а його організація і структура потребують спеціального дослідження. Ця специфіка пов'язана, передусім, з протиріччями в підходах до підготовки працівників з боку підприємства, рівнем розвитку найпрофесійнішого середовища і рівнем вимог працівників. Це протиріччя: між затребуваністю кваліфікованих фахівців і недостатньою розробленістю теоретико-методичної бази процесу формування їх компетентності з урахуванням специфіки професійної діяльності; між відсутністю достатньої уваги до процесу формування у працівників компетентності і необхідністю наблизити цей процес до реальних умов професійної діяльності.

Основна причина ситуації, що склалася, відсутність ефективної системи взаємодії усіх зацікавлених сторін, починаючи з етапу дослідження потреб в компетенції і її проектування і закінчуючи оцінюванням її використання, моніторингом задоволеності споживачів і плануванням процесів вдосконалення її розвитку. Разом із тим, різноспрямованість інтересів окремих груп в процесі розвитку кадрового потенціалу підприємства спричиняє різноманітність цілей процесу, що ускладнює формування компетенцій та обумовлює різночитання у визначенні критеріальних оцінок ефективності розвитку кадрового потенціалу, внаслідок чого ефективність процесу розвитку кадрового потенціалу на одному і тому ж підприємстві з погляду різних зацікавлених груп буде різною.

Аналіз останніх наукових досліджень. Протягом останніх років в академічних дослідженнях все більше уваги приділяється теорії зацікавлених сторін (теорії стейкхолдерів). Серйозні дослідження за даним напрямом були проведені: Н. Аванесовою [1], О. Арефьєвою, П. Комарецькою [2], Е. Фріменом, М. Петровим, Т. Дональдсоном, Дж. Постом, Л. Престоном та С. Саксом, Т. Джонсом і А. Уіксом, В. Гросул [3], Г. Островською, І. Серединською [6], М. Рахмановою [7], Н. Савицькою, М. Компанцевим [8], К. Солодухіним [9, 10], А. Мастеровим, А. Братчиковим [11] та ін. Висновки і результати, отримані в рамках підходів

вищенаведених авторів, з деякою трансформацією можна використовувати при здійсненні нашого дослідження.

Незважаючи на достатню кількість оригінальних і змістовних доробок як вітчизняних, так і зарубіжних науковців із досліджуваної проблематики, слід відзначити, що в сучасній українській економічній думці практично відсутні фундаментальні дослідження, присвячені проблемам розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств з точки зору зацікавлених сторін. На нашу думку, багато аспектів взаємодії підприємства з зацікавленими сторонами у процесі розвитку кадрового потенціалу потребують глибшого опрацювання, зокрема дослідження релевантних груп зацікавлених сторін; визначення особливості запитів різних груп зацікавлених сторін; співвідношення їх інтересів та оцінки взаємного впливу різних сторін.

Метою роботи є визначення інтересів та місця зацікавлених сторін у процесі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виходячи з цього, пропонується таке визначення: процес розвитку кадрового потенціалу з урахуванням взаємних інтересів зацікавлених сторін - частина загальної системи розвитку підприємства, яка спрямована на задоволення різних потреб відразу декількох зацікавлених сторін. Таке визначення включає традиційне, але є загальнішим і пов'язаним не із зовнішніми, відносно організації, чинниками (набором стандартів), а з її стратегією, що визначає набір зацікавлених сторін, враховує інтереси і рівні задоволеності зацікавлених сторін. Зацікавлена сторона згідно ISO 9000:2000 – особа або група осіб (споживачі, власники, працівники організації, постачальники, банкіри, асоціації, партнери або суспільство в цілому), що зацікавлені в діяльності та успіху організації [5].

На основі аналізу вищенаведеної наукової літератури та наукових праць щодо визначення складу зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу нами виділено чотири групи зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства: власники, керівництво, працівники та споживачі. Таким чином, основні групи зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства можна підрозділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні зацікавлені сторони (власники, керівництво і працівники) несуть найбільшу відповідальність і мають відповідну

владу. Зовнішні зацікавлені сторони можуть бути значною мірою залучені до процесу розвитку кадрового потенціалу, але несуть меншу відповідальність і зазвичай не беруть участь у визначенні стратегії його розвитку. До цієї категорії нами віднесені споживачі.

Провідні дослідники теорії зацікавлених сторін виділяють наступні інструменти визначення і оцінки зацікавлених сторін, що добре зарекомендували себе на практиці [4]:

- 1) карта зацікавлених сторін (Stakeholder's Map);
- 2) таблиця інтересів і взаємодії зацікавлених сторін.

Карта зацікавлених сторін дозволяє найадекватніше проводити ідентифікацію зацікавлених сторін. Рангова карта нами була складена на основі підсумків виконаного аналізу. Значення індексів були представлені в інтервалі від 0 до 2 (значущими є індекси більше 1). Первинне ранжирування отриманого переліку зацікавлених сторін нами було зроблено за результатами експрес-опитування топ-менеджменту торговельних підприємств, що досліджувалися (ТОВ «АТБ-маркет», ТОВ «Акватика», ТОВ «Акваторія») (рис. 1).

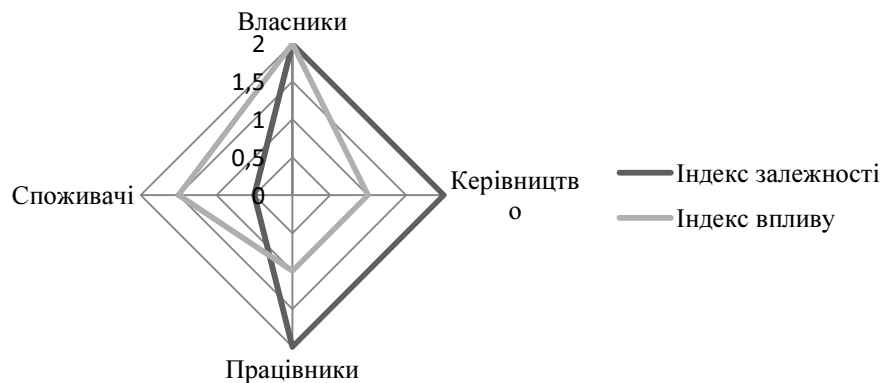


Рис. 1. Карта стейкхолдерів процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства

Отримана на основі аналізу експрес-опитування карта (рис. 1) відображає ступінь впливу стейкхолдерів на процес розвитку кадрового потенціалу підприємства і ступінь залежності стейкхолдерів від процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства. Інформація, яка отримана в ході побудови карти зацікавлених сторін, представлена в таблиці інтересів і взаємодії зацікавлених сторін (табл. 1). На підставі отриманої оцінки ступеню підтримки/протидії зацікавленої сторони, оцінки сили її впливу, а

також оцінки можливості впливу на зацікавлену сторону розробляється стратегія взаємодії з цією стороною. Проведений нами аналіз обґрунтовує необхідність першочерговості задоволення потреб споживачів як ключового фактора успішності функціонування підприємства.

У таблиці 1 основними є стовпці «інтереси/очікування» і «інструменти впливу» зацікавлених сторін, із зацікавленими сторонами процесу і управління їх очікуваннями.

Розуміння інтересів зацікавленої сторони і опис інструментів її впливу на процес допоможуть розробити оптимальну стратегію взаємодії з ним. Вимоги зацікавлених сторін, наведені у таблиці, різноманітні і, на перший погляд, навіть суперечать одна одній. Проте при детальнішому розгляді всі ці вимоги взаємопов'язані між собою, і виконання вимог однієї групи неможливе без урахування вимог інших. Досягнення задоволеності однієї зацікавленої групи багато в чому визначається перевагами, які можна отримати від задоволеності інших зацікавлених сторін. При цьому необхідно дотримуватися балансу щодо задоволення інтересів всіх зацікавлених сторін, оскільки відсутність уваги до однієї групи інтересів призводить до того, що успіх у співпраці з іншими зацікавленими сторонами стає недосяжним. При великій кількості зацікавлених сторін процесу важливо приділяти первинну увагу ключовим зацікавленим сторонам, щоб ефективно докладати зусилля для здійснення комунікацій.

		Інтерес	
		Низький	Високий
Влада	Низький	Група А Мінімум зусиль і моніторингу	Група В Можуть вплинути на рішення впливових груп. Їх необхідно постійно тримати інформованими. <i>Працівники</i> <i>Керівництво</i>
	Високий	Група С Їх вимоги мають бути задоволені <i>Споживачі</i>	Група Д Ключові гравці. Впливові і високо зацікавлені в розвитку кадрового потенціалу <i>Власники</i>

Рис. 2. Матриця влади/інтересів зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства

Таблиця 1. Таблиця інтересів і взаємодії зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства

№	Список ключових зацікавлених сторін (групи)	Індекс залежності	Інтереси/очікування	Індекс впливу	Інструменти впливу	Механізми взаємодії	Можлива участь (можлива роль)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Власники	2,0	поліпшення фінансових показників, зростання продуктивності праці і конкурентоспроможності бізнесу, зниження витрат і втрат, підвищення рівня якості сервісу для клієнтів зменшення плинності кадрів, створення ефективної системи мотивації персоналу, системи навчання і розвитку персоналу, спрямованої на досягнення цілей підприємства; громадське визнання підприємства, поліпшення корпоративного іміджу	2,0	устав Підприємства, внутрішні нормативні документи Підприємства; корпоративний сайт, публікації у ЗМІ	загальні збори акціонерів; звіти Рад Директорів і ревізійної комісії; аудити; регулярна звітність; участь в галузевих ділових заходах; впровадження директивних документів	визначення пріоритетних напрямів діяльності розвитку; стратегій розвитку Підприємства (у т.ч. кадрового потенціалу); повне або часткове фінансування; консультації з правової бази

Продовження таблиці 1

№	Список ключових зацікавлених сторін (групи)	Індекс залежності	Інтереси/очікування	Індекс впливу	Інструменти впливу	Механізми взаємодії	Можлива участь (можлива роль)
1	2	3	4	5	6	7	8
2	Керівництво	2,0	ефективна модель управління; системність в процесах навчання, розвитку і оцінки персоналу; ефективна взаємодія менеджерів і персоналу; компетентні і соціально-адаптовані працівники, лідери і керівники	1,0	Устав Підприємства, внутрішні нормативні документи Підприємства (у т.ч. стандарт розвитку кадрового потенціалу); модель компетенцій	канали внутрішньокорпоративної комунікації; щорічна співбесіда із співробітниками; аналіз потенціалу співробітників, нарада щодо обговорення потенціалу співробітників, розвиток перспективних співробітників; співбесіда щодо розвитку співробітника; навчання і підвищення кваліфікації співробітників; робочі наради; дні інформування обговорення і затвердження Стандарту з розвитку кадрового потенціалу; атестація, оцінка знань і навичок працівників; регулярна звітність	цільова група, визначення ключових компетенцій, формування моделі компетенцій; організаційні питання, виконання рішень власників і ради директорів Підприємства; підготовка і реалізація стандарту розвитку кадрового потенціалу; плану розвитку кадрового потенціалу Підприємства і інших питань що відносяться до розвитку кадрового потенціалу

Продовження таблиці 1

№	Список ключових зацікавлених сторін (групи)	Індекс залежності	Інтереси/очікування	Індекс впливу	Інструменти впливу	Механізми взаємодії	Можлива участь (можлива роль)
1	2	3	4	5	6	7	8
3	Працівники	2,0	ефективна система внутрішніх комунікацій; визнання і справедлива оцінка діяльності; підвищення мотивації і створення перспектив для професійного і особистісного зростання; залученість і перспективи розвитку персоналу; знання, уміння, навички, можливість досягнення навчальних цілей і соціально-особистісного розвитку, комфорт і задоволення від навчання, наявність необхідної інформації, оперативні і повні відповіді на виникаючі питання; наявність необхідних і достатніх умов успішної роботи; відповідність якості освітніх послуг встановленим критеріям, нормам і стандартам	1,0	Трудовий Кодекс; Стандарт розвитку кадрового потенціалу; модель компетенцій	канали внутрішньокорпоративної комунікації; опитування; анкетування; співбесіда щодо розвитку; навчання і підвищення кваліфікації; регулярна звітність; впровадження мотивації персоналу; тематичні семінари, корпоративні заходи, корпоративний інтранет-портал, корпоративне видання, колективний договір, кодекс корпоративної етики, навчальні тренінги	цільова група; визначення ключових компетенцій; формування моделі компетенцій; виконання посадових повноважень, що спрямовані на реалізацію завдань і функцій процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства; чітке виконання вимог і вказівок адміністрації

Продовження таблиці 1

№	Список ключових зацікавлених сторін (групи)	Індекс залежності	Інтереси/очікування	Індекс впливу	Інструменти впливу	Механізми взаємодії	Можлива участь (можлива роль)
1	2	3	4	5	6	7	8
4	Споживачі	0,5	упевненість в правильності вибору партнера; сприятливий клімат для співпраці і взаємовигідні перспективи; відмінний сервіс; стабільність відносин та збільшення замовлень; споживчі якості продукції і послуг, оперативність, задоволеність очікувань; якість сервісного супроводу; технічний рівень і конкурентоспроможність; гарантії	1,5	переваги і задоволеність клієнта; зниження кількості користування послугами і перехід до конкурентів; звернення у вищестоящі і регулюючі органи і в ЗМІ; звернення до Підприємства з вимогами, що відрізняються від стандартних умов і тарифів; консультації, переговори, інтерв'ю та ін.	впровадження CRM системи і клієнт-менеджерів, поліпшення якості надання послуг, проведення раптових перевірок і досліджень (Містері шопінг та ін.), проведення соціологічних опитувань і розробка заходів щодо збільшення задоволеності клієнтів, створення позитивного іміджу службою PR, поліпшення якості роботи торговельно-оперативного персоналу, скорочення часу обслуговування; стратегія збільшення рівня підтримки і рівня впливу Клієнтів; розгляд звернень про застосування гнучких тарифів, скарг на якість обслуговування	визначення ключових компетенцій співробітників для забезпечення максимальної задоволеності і лояльності клієнтів

Розроблено автором за [1,3,4,8,9,10,11]

Рівень зацікавленості усіх сторін в розвитку кадрового потенціалу підприємства можна представити у вигляді матриці влади/інтересів, що групує зацікавлені сторони процесу на основі їх рівнів повноважень («влада») і рівнів зацікавленості («інтересу») в результатах процесу (рис. 2). Як видно з матриці, споживачі мають низький рівень інтересу до проблеми розвитку кадрового потенціалу підприємства, але вони мають високий ступінь впливу. По-перше, клієнти зможуть підказати, яких компетенцій не вистачає персоналу, щоб забезпечити їх (клієнтів) максимальну задоволеність і лояльність. По-друге, підприємство може зрозуміти, чого клієнти не знають про нього, про його продукти і послуги. Вимоги цієї групи мають бути задоволені. Групою, яка грає найбільш значущу роль в вирішенні проблем, що стосуються розвитку кадрового потенціалу, і має високий інтерес, але невисокий рівень впливу, являються керівники і персонал, вони також можуть вплинути на рішення впливових груп. Цю групу треба постійно тримати інформованою. Найосновнішими гравцями в цій системі є власники. У цієї групи найбільш високий рівень влади і вона найбільш зацікавлена в розвитку кадрового потенціалу.

Висновки. Таким чином, у нашому дослідженні знайшла подальший розвиток концепція зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, яка на відміну від існуючого традиційного підходу, пов'язана не із зовнішніми, відносно підприємства, чинниками (набором стандартів), а з його стратегією, що визначає набір зацікавлених сторін, враховує інтереси і рівні задоволеності зацікавлених сторін. Основу даної концепції становить новий підхід, в основу якого покладена інтеграція потреб зацікавлених сторін у процес розвитку кадрового потенціалу, який полягає в тому, що метою взаємодії з зацікавленими сторонами є правильний вибір напряму стратегічного розвитку кадрового потенціалу та шляху удосконалення і досягнення такого рівня його розвитку, від якого виграють всі зацікавлені сторони. Це дозволяє в подальшому розробити і обґрунтувати підхід до управління процесом розвитку кадрового потенціалу з урахуванням взаємних інтересів зацікавлених сторін, що забезпечує підвищення ефективності й результативності цього процесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аванесова Н.Е. Класифікація зацікавлених сторін торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Н.Е. Аванесова – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/51961.doc.htm
2. Арефьєва О.В. Інтереси стейхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств/ О.В. Арефьєва, П.В. Комарецька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 80.
3. Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства / В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ – 2010 - № 2 (52) – С. 233-236.
4. Джонсон Дж. Корпоративная стратегия. Теория и практика / Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон – М.: Издательство: Вильямс Год, 2007 - 800 с.
5. ДСТУ ISO 9001-2001. Системи управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9001-95, 9002-95, 9001-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 24 с.
6. Островська Г. Огляд теоретичних концепцій стратегічного управління на основі зростання вартості [Текст] / Г. Островська, І. Серединська // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 10–18.
7. Рахманова М. С. Разработка методов инновационного стратегического анализа ВУЗа на основе теории заинтересованных сторон [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Рахманова Марина Сергеевна ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток : 2009. – 28 с.
8. Савицька Н. Л. Концептуальний зміст клієнтського капіталу підприємства роздрібної торгівлі [Текст] / Н. Л. Савицька, М. С. Компанцев // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук .пр. – Харків : ХДУХТ, 2009. – Вип. 1(9). – С. 515–522.
9. Солодухин К. С. Разработка методологии стратегического управления вузом на основе теории заинтересованных сторон [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Солодухин Константин Сергеевич ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – М.: 2011. – 38 с.
10. Солодухин К.С. Стратегическое управление вузом как стейкхолдер-компанией: Монография / К.С. Солодухин - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – 290 с.
11. Удовлетворённость заинтересованных сторон как фактор повышения качества образовательной деятельности физкультурного вуза: Монография / А.Г. Мастеров, А.П. Братчиков, А.С. Андреевко [и др.]; за ред. А.Г. Мастерова – Волгоград: ФГБОУ ВПО «ВГАФК», 2012. - 224 с.

УДК 331.101.6:311.313

**ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ
ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ****Горященко Ю.Г., к.е.н.***E-mail: yulianna_g@list.ru***Попадюк Т.С.***E-mail: tatyana_sergiivna@i.ua**Дніпропетровська державна фінансова академія**м. Дніпропетровськ*

У статті розглянуті фактори, які впливають на підвищення рівня продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах. Здійснено економічний аналіз впливу вартості основних фондів та чисельності персоналу на продуктивність праці сільськогосподарських підприємств Полтавської області. Проведено дослідження залежності між чисельністю персоналу та продуктивністю праці методом статистичного групування. У результаті проведення розрахунків визначено, що найвищий рівень продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області – у Кременчуцькому районі, найнижчий – у Хорольському районі. Констатовано зростання рівня фондівіддачі за рахунок зростання продуктивності праці і, навпаки, зниження рівня – за рахунок зростання фондоозброєння праці. Здійснена оцінка рентабельності основних засобів сільськогосподарських підприємств регіону. Виявлено, що зростання продуктивності праці у Полтавській області пов'язане із збільшенням кількості працівників на 100 га сільськогосподарських угідь.

Ключові слова: продуктивність праці, економічний аналіз, основні фонди, персонал

UDC 331.101.6:311.313

**ECONOMIC IMPACT ANALYSIS OF THE LEVEL OF LABOR
PRODUCTIVITY IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF
POLTAVA REGION****Horiashchenko Y.H., PhD in Economics***E-mail: yulianna_g@list.ru***Popadiuk T.S.***E-mail: tatyana_sergiivna@i.ua**Dnipropetrovsk State Finance Academy**Dnipropetrovsk*

The article discusses the factors affecting the increase in labor productivity in agricultural enterprises. Economic analysis of the influence of fixed assets and number of employees on labor productivity on the agricultural enterprises of Poltava region has been done. It

has been investigated the relationship between the number of employees and labor productivity by the means of statistical grouping. It has been determined that the highest level of labor productivity is in the agricultural enterprises of Poltava region – in Kremenchug area, the lowest is in Khorol area. It has been stated the increasing of the level of capital productivity due to productivity growth and, conversely, reducing – due to the funds equipment growth of labor. The estimation of the profitability of the fixed assets of agricultural enterprises in the region has been done. It has been revealed that the growth of labor productivity in the Poltava region is associated with an increasing in the number of employees by 100 hectares of farmland.

Key words: labor productivity, economic analysis, fixed assets, staff

Актуальність проблеми. Продуктивність праці є одним з найважливіших показників діяльності будь-якої економічної системи та індикатором її ефективності. Серед факторів, що впливають на її рівень та відіграють важливу роль у зростанні економічної ефективності аграрного виробництва в умовах конкурентної боротьби вагоме значення мають раціональне використання основних фондів та персоналу підприємств. Проте, сьогодні має місце недосконалість оцінки динаміки продуктивності праці за валовою продукцією з розрахунку на працівника. На жаль, загальноекономічна тенденція до підвищення продуктивності праці в агросфері пояснюється, в першу чергу, масовим вивільненням працівників сільськогосподарських підприємств, а не зростанням обсягу виробленої продукції. Отже, важливо визначити взаємозв'язок між кожним фактором і результативним показником та здійснити аналітичну оцінку зростання продуктивності праці під впливом означених факторів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання підвищення продуктивності праці в аграрному секторі цікавило досить широке коло вітчизняних науковців, серед яких: І.О. Чорна [6], В.Г. Андрійчук [1], А.Г. Бабенко [2], Т.І. Олійник [4], А. Пасека [5], Н.В. Ушенко [7], С.І. Сергійчук [8] та інші. Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються проблеми оцінки продуктивності праці та суміжних показників ефективності господарської діяльності підприємств.

Метою роботи є економічний аналіз впливу вартості основних фондів та чисельності персоналу на продуктивність праці сільськогосподарських підприємств Полтавської області.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку важливою проблемою є механізація сільськогосподарської праці. Процес виробництва здійснюється за допомогою високопродуктивних сільськогосподарських машин, обладнання тощо. Матеріальною базою виступають основні засоби праці, що характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства й виступають необхідним елементом виробництва, обігу та надання послуг.

Для вирішення завдання щодо підвищення продуктивності праці надзвичайно важливе значення має раціональне використання основних фондів. Для визначення ефективності основних фондів необхідно виявити результати у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Ефективність використання основних фондів відіграє важливе значення для розвитку діяльності підприємства, оскільки збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва та збільшуються темпи зростання продуктивності праці. Нерідко за цих умов забезпечується поліпшення якості продукції та інших показників.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від певних чинників. Значення основних фондів підприємств аграрного сектору за останні роки зростає. Збільшення обсягу сільськогосподарського виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних фондів. Головними проблемами використання основних фондів є їхнє збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Таким чином, проблема ефективності стає на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств. Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів та виробничих потужностей – швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування. Практика свідчить, що середній фактичний період освоєння виробничих потужностей становить п'ять-шість і більше років. Разом з тим технічно й економічно обґрунтовані розрахунки підтверджують реальну можливість досягнення проектних показників за один-два роки, залежно від галузі та виду підприємства [6].

Отже, фінансово-економічний стан сільськогосподарських підприємств залежить, у першу чергу, від підвищення ефективності використання основних засобів. Проблема підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей підприємств займає центральне місце в період переходу України до цивілізованих ринкових відносин. Маючи чітке уявлення про роль основних засобів у виробничому процесі, чинниках, що впливають на їх використання, виявлено методи, напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основного капіталу і виробничих потужностей підприємства, що забезпечує зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці.

В цілому, показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують:

- 1) забезпечення підприємства основними засобами;
- 2) стан основних засобів;
- 3) ефективність використання основних засобів.

До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: фондомісткість, фондоозброєність, питома вага вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною зворотною до фондівіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондівіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем фондоозброєності праці. Останню розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників підприємства.

Відносним показником ефективності використання основних засобів є їх рентабельність. Показник визначається як відношення загального прибутку за звітний період до балансової вартості основних засобів. Отже, рентабельність основних засобів у 2012 році склала 46,5%.

Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є фондівіддача.

В таблиці 1 наведені, показники фондівдачі основних фондів в аграрних підприємствах Полтавської області, які мають тенденцію до зростання. У 2010 році абсолютне значення складає 0,39 грн, у 2011 р. – 0,45 грн. та у 2012 р. – 0,47 грн.

*Таблиця 1. Взаємозв'язок фондівдачі основних засобів, продуктивності та фондоозброєності праці аграрних підприємств Полтавської області**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Виручка від реалізації продукції, млрд. грн	10,9	14,6	17,9
У % до 2010 р.	100,0	133,5	164,1
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	42644	43188	42789
У % до 2010 р.	100,0	101,3	100,3
Обсяг реалізації продукції на одного середньооблікового працівника, тис.грн	255,7	336,9	418,1
У % до 2010 р.	100,0	131,8	163,5
Середньорічна вартість основних фондів, млрд.грн	28,3	32,3	38,5
У % до 2010 р.	100,0	113,9	135,8
Фондоозброєність праці одного середньооблікового працівника, тис.грн	664,4	746,9	899,4
У % до 2010 р.	100,0	112,4	135,4
Фондовіддача основних фондів, грн	0,39	0,45	0,47
У % до 2010 р.	100,0	117,1	120,8

* розраховано авторами на основі звітів аграрних підприємств Полтавської області

За нашими розрахунками у 2012 р. по відношенню до 2010 р. підвищення продуктивності праці на 63,5% позитивно впливає на зростання фондівдачі основних засобів і збільшує цей показник на 0,24 грн., тоді як зростання фондоозброєння праці на 35,4 % – навпаки, знижує показник фондівдачі основних засобів на 0,16 грн.

В цілому ж, фондівдача за період 2010-2012 рр. зросла на 0,08 грн.:

$$\Delta\text{ФВ}(\text{ПП}_{2012/2010}) = \text{ПП}_{2012}/\text{ФО}_{2010} - \text{ПП}_{2010}/\text{ФО}_{2010} = 0,24 \text{ грн.}$$

$$\Delta\text{ФВ}(\text{ФО}_{2012/2010}) = \text{ПП}_{2012}/\text{ФО}_{2012} - \text{ПП}_{2012}/\text{ФО}_{2010} = -0,16 \text{ грн.}$$

$$\Delta\text{ФВ}_{2012/2010} = \Delta\text{ФВ}(\text{ПП}) + \Delta\text{ФВ}(\text{ФО}) = 0,08 \text{ грн.}$$

де ФВ – фондівдача, $\Delta\text{ФВ}$ – зміна фондівдачі за рік, ПП – продуктивність праці, ФО – фондоозброєність праці.

Виручка від реалізації продукції в аграрних підприємствах Полтавської області у 2012 році склала 17,9 млрд. грн., порівняно з 2011 роком вона зросла на 33,4 млрд. грн. або на 22,96 %, у порівнянні з 2010 роком – на 69,9 млрд. грн., або на 64,08 %.

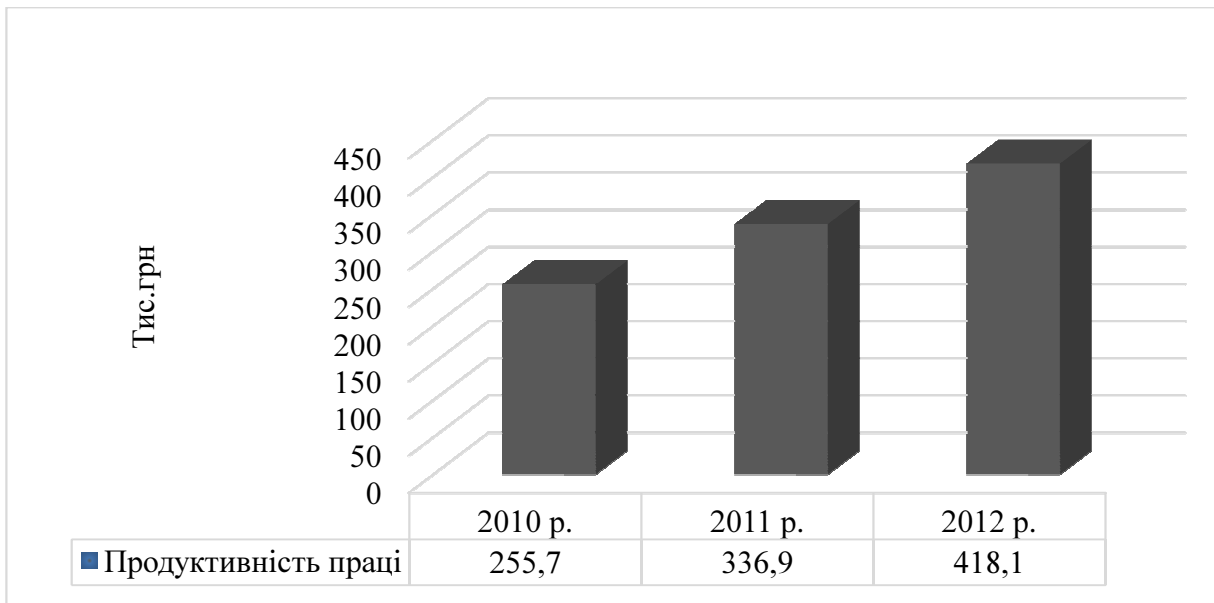


Рис. 1. Динаміка зростання виручки від реалізації на одного працівника в аграрних підприємствах Полтавської області (тис. грн. на одного працівника)

* розраховано авторами на основі звітів аграрних підприємств Полтавської області

У 2012 р. продуктивність праці в аграрних підприємствах в середньому по регіону становила 418,1 тис.грн на особу, що на 24% вище за аналогічний показник 2011 р. та на 63,5% – за показник 2010 р., котрі у вартісному вимірі становили 336,9 та 255,7 тис. грн на особу відповідно (рис. 1).

Серед районів Полтавської області у 2012 р. найвище значення показника продуктивності праці (547,9 тис. грн.) в Кременчуцькому районі з відносно низьким рівнем показника середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві (825 осіб). Найнижче значення даного показника спостерігається у Хорольському районі області (268,7 тис. грн.) при чисельності працівників 2330 осіб. Отож, вплив чисельності персоналу на продуктивність праці сільськогосподарських підприємств Полтавської області очевидний. Показник продуктивності праці в обох районах має тенденцію до зростання.

Впливу вартості основних фондів на продуктивність праці сільськогосподарських підприємств Полтавської області можна виявити через показник фондоозброєності праці. Як видно з рис. 2, показник фондоозброєності праці за період 2010-2012 рр. зростає як в Кременчуцькому районі, так і в Хорольському районі, що вказує на пряму залежність даного показника від показника продуктивності праці.

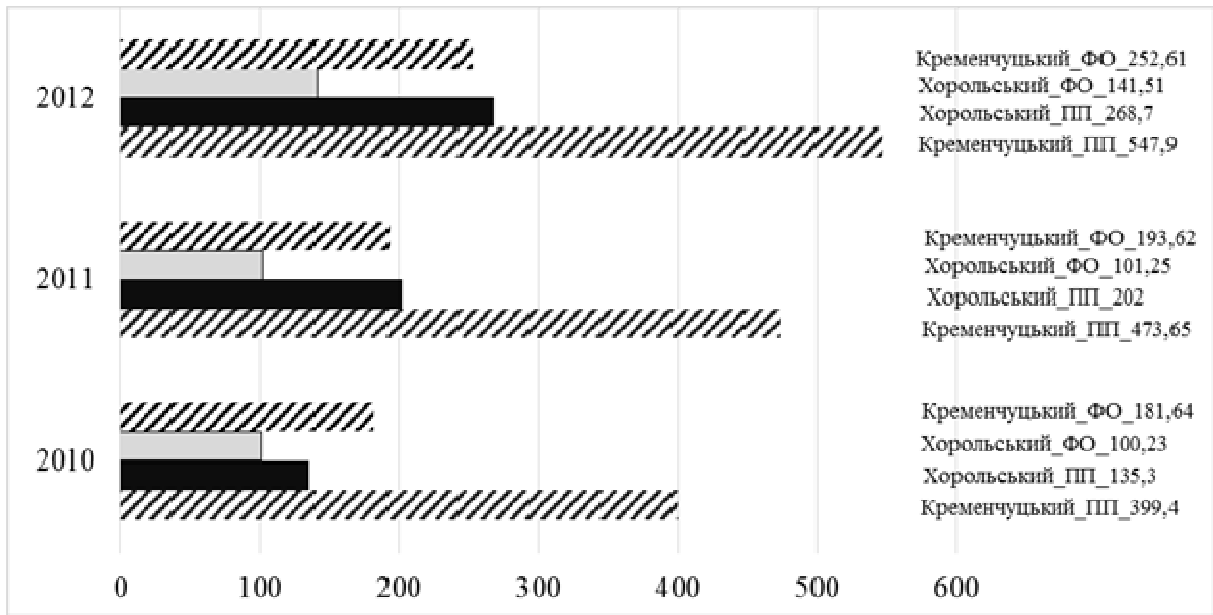


Рис. 2. Динаміка продуктивності праці та фондоозброєності праці одного середньооблікового працівника Кременчуцького та Хорольського районів Полтавської області за 2010-2012 рр., тис. грн.

* розраховано авторами на основі звітів аграрних підприємств Полтавської області

Поряд з технічними факторами підвищення продуктивності праці нами вивчалось питання забезпеченості аграрних підприємств персоналом. Ефективне використання персоналу сприяє збільшенню обсягу виробництва сільськогосподарської продукції.

Повне забезпечення аграрних підприємств персоналом сприяє своєчасному виконанню всіх видів робіт, високу ступінь використання основних фондів. Кожне аграрне підприємство функціонує за певної чисельності персоналу – сукупності працівників, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт у сфері агропромислового виробництва.

Як стверджує Андрійчук В.Г. [1], кожне аграрне підприємство може ефективно працювати за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, досконалу кадрову структуру. Аграрні підприємства можуть істотно відрізнятися за професійним складом своїх працівників, що зумовлено їх різною спеціалізацією та неоднаковим ступенем диверсифікації виробництва. Результати діяльності аграрного підприємства значно залежать від кваліфікації персоналу, яку можна визначити як ступінь підготовленості кожного працівника до виконання ним професійних обов'язків (функцій).

Проведено аналіз кількісних змін чисельності персоналу на 100 га сільськогосподарських угідь за останні роки. Це дало можливість оцінити діяльність підприємств в ринкових умовах та дослідити забезпеченість галузі сільського господарства персоналом (рис. 3).

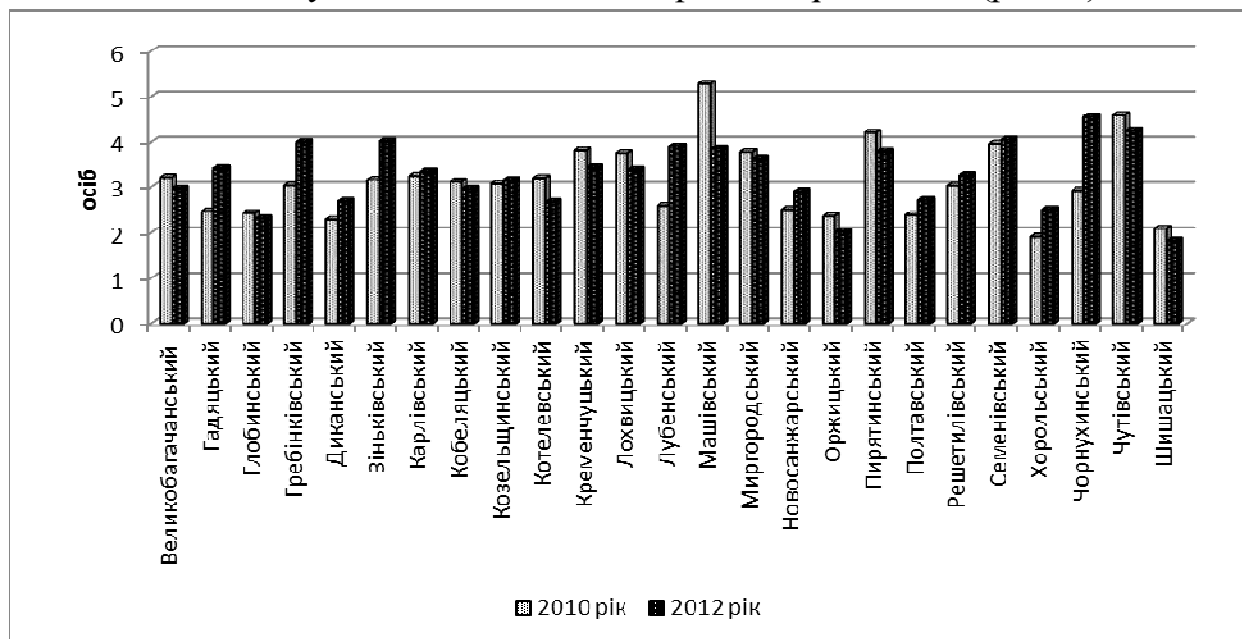


Рис. 3. Кількісні зміни чисельності персоналу сільськогосподарських підприємств у розрахунку на 100 га угідь (райони Полтавської області)

* складено авторами на основі звітів аграрних підприємств Полтавської області

Аналіз кількісних змін у складі персоналу на 100 га сільськогосподарських угідь засвідчив, що тринадцятьох районах Полтавської області спостерігаються позитивні зміни щодо зростання чисельності персоналу.

Окремо проведено дослідження залежності між чисельністю персоналу та продуктивністю праці методом статистичного групування (табл. 2).

Таблиця 2. Залежність між чисельністю персоналу та продуктивністю праці*

Показники	I група	II група	III група
Кількість осіб на 100 га	до 2	3 - 4	більше 4
Кількість районів	3	21	1
у % до 1-ї групи	100	700	33
Кількість підприємств	19	18	9
у % до 1-ї групи	100	94,7	47,4
Продуктивність праці, тис. грн.	344,6	425,6	481,3
у % до 1-ї групи	100	173,5	139,7

* складено авторами на основі звітів аграрних підприємств Полтавської області

Проведені розрахунки свідчать про ефективне використання праці на підприємствах сільського господарства. Так, із збільшенням кількості працівників на 100 га угідь, зростає продуктивність праці.

Висновки. Економічний аналіз впливу вартості основних фондів та чисельності персоналу на продуктивність праці сільськогосподарських підприємств Полтавської області засвідчив зростання результативного показника. Найвищий рівень продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області спостерігається у Кременчуцькому районі, найнижчий – у Хорольському районі.

Рентабельність основних засобів сільськогосподарських підприємств Полтавської області у 2012 році склала 46,5 %.

Показник фондівіддачі, що характеризує ефективність використання основних фондів в аграрних підприємствах Полтавської області, за 2010-2012 рр. зріс на 20,8%. Так, у 2012 р. по відношенню до 2010 р. підвищення продуктивності праці на 63,5 % позитивно впливає на зростання фондівіддачі основних засобів і збільшує цей показник на 0,24 грн., тоді як зростання фондоозброєння праці на 35,4% – навпаки, знижує показник фондівіддачі основних засобів на 0,16 грн. В цілому ж, фондівіддача за період 2010-2012 рр. зросла на 0,08 грн.

Крім того виявлено, що зростання продуктивності праці у Полтавській області пов'язане із збільшенням кількості працівників на 100 га сільськогосподарських угідь.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бабенко А. Дослідження вартісних показників продуктивності праці у Дніпропетровському регіоні /А. Бабенко, К. Бондаревська //Україна: аспекти праці. – 2011. – №6.– С. 9–13.
3. Головне управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.poltavastat.gov.ua/>
4. Олійник Т.І. Управління процесом відтворення основних засобів виробництва аграрних підприємств / Т.І. Олійник // Вісник ДДФА. – 2010. – № 2. – С. 100-108.
5. Пасека А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка /А. Пасека //Україна: аспекти праці. – 2009. – №5.– С. 45–50.
6. Чорна І.О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо їх поліпшення [Електронний ресурс] / І.О.Чорна. – Режим

доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf

7. Ушенко Н. В. Сутність та тенде Ушенко Н. В. Сутність та тенденції зростання продуктивності праці в сучасних умовах розвитку економіки України / Н. В. Ушенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 175 – 178.
8. Сергійчук С.І. Чинники підвищення продуктивності праці: сутність, класифікація та умови її зростання [Електронний ресурс] / С.І. Сергійчук // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 6. – С. 250–253. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_6/250.pdf.–1.04.13.– Назва з екрану.

УДК 338.45:336.66

АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗАВОДІВ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**Дерун І.А.***E-mail: ivan_derun@e-mail.ua**Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ*

У статті проведено статистичний аналіз необоротних активів заводів залізобетонних конструкцій України та встановлено галузеві особливості їх використання. Проаналізовано взаємозв'язок вартості необоротних активів із факторами впливу на господарську діяльність суб'єктів господарювання з виробництва залізобетонних конструкцій та виробів на основі використання регресійного аналізу за допомогою програмного продукту EViews 7. Для побудови моделі вартості необоротних активів було сформовано вибірку з 15 підприємств галузі і визначено наступні фактори: рентабельність продажів, рівень зносу основних засобів, рівень інвестування власних та довгострокових залучених джерел фінансування в необоротні активи, рівень фінансового левериджу, середньоспискова чисельність персоналу. У моделі було перевірено стаціонарність кожної незалежної змінної, перевірено побудовану регресійну модель на гетероскедастичність, автокореляцію, мультиколінеарність, а також визначено їх адекватність та специфікацію обраної функціональної залежності досліджуваного рівняння регресії.

Ключові слова: автокореляція першого порядку, гетероскедастичність, мультиколінеарність, необоротні активи, рівняння регресії, фактор інфляції дисперсії (VIF), EViews 7

UDC 338.45:336.66

NON-CURRENT ASSET ANALYSIS OF UKRAINIAN FERROCONCRETE COCNSTRUCTION COMPANIES THROUHG ECONOMIC-AND-MATHEMETICAL MODELING**Derun I.A.***E-mail: ivan_derun@e-mail.ua**Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv*

The paper deals with statistical non-current asset analysis for Ukrainian ferroconcrete structure plants. Industrial features have been established for business based on those analytical results. The study examines the correlation between non-current value and impact factors on business activities pf production of ferroconcrete strictures through

the use of regression analysis. Calculations have been provided using the software EViews 7. The article provides the sample of 15 big companies in the ferroconcrete production sector and identifies the following factors: return on sales, the level of depreciation, the level of own and long-term loan funding involved in non-current assets, financial leverage ratio, average number of personnel. The regression has been tested on stationary for each independent variable. Also the forecasting model has been tested on heteroscedasticity, autocorrelation, multicollinearity, adequacy has been determined, functional dependence of the investigated regression equation has been selected.

Key words: a first order autocorrelation process, heteroscedasticity, multicollinearity, non-current assets, regression equation, variance inflation factor (VIF), EViews 7

Актуальність проблеми. Жодне підприємство не може вдало функціонувати без здійснення ефективного управління та прийняття важливих управлінських рішень. Для прийняття таких рішень потрібна правдива та неупереджена інформація, яку формує система бухгалтерського обліку. Проте для максимізації прибутку підприємства його керівництву необхідно не тільки володіти бухгалтерською та фінансовою інформацією, але й вміти аналізувати її за допомогою методів економічного аналізу. Зокрема, менеджменту заводів залізобетонних конструкцій (ЗБК) потрібно за допомогою аналітичних процедур вміти досліджувати вартість необоротних активів у майбутньому, аби правильно вибудувати стратегію інвестування у довгострокові активи, оскільки основу їхнього виробничого потенціалу складають матеріальні необоротні активи, які є базою для виробництва виробів з бетону.

Аналіз останніх наукових досліджень. На сучасному етапі розвитку системи управління підприємством є досить важливим використання облікової інформації для проведення економічного аналізу, зокрема аналізу необоротних активів заводів ЗБК, що надасть можливість підвищити ефективність управління довгостроковими активами та знайти невикористані виробничі потужності. Тому питання, пов'язані з економічним аналізом необоротних активів, висвітлені у працях багатьох вчених, а саме: І. А. Бланка, Н. О. Власова [1], В. М. Дибби [2], В. І. Головка [8], Г. П. Голубничої, Г. І. Купалової, В.О. Міхельса [3], Є. В. Мниха, С. І. Прокопчука, Г. В. Савицької [6], А. Д. Шеремета тощо.

Більшість вчених розглядають загальну методику проведення економічного аналізу ефективного використання необоротних активів. Але вони не у достатній мірі розглядають специфіку його проведення у контексті видів економічної діяльності, зокрема щодо заводів ЗБК. Крім того, на сьогодні в економічному аналізі не достатньо приділено уваги побудові прогнозних моделей за допомогою економіко-математичного моделювання щодо вартості необоротних активів та показників їх ефективності.

Метою роботи є проведення аналізу необоротних активів заводів ЗБК України для потреб управління на мікрорівні за допомогою економіко-математичного моделювання. Для реалізації поставленої мети потрібно вирішити наступні завдання: проаналізувати сучасний стан необоротних активів галузі; визначити фактори впливу на вартість необоротних активів заводів ЗБК; для прогнозування у майбутньому вартості необоротних активів підприємств з виробництва залізобетонних конструкцій розробити та перевірити на адекватність багатофакторну регресійну модель.

Викладення основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших фінансових показників, за яким можна попередньо оцінити фінансовий стан та потужність підприємства, особливо для заводів ЗБК, є вартість довгострокових активів, оскільки у процесі виробництва вони виступають засобами праці, за допомогою яких вони здійснюється виготовлення продукції. Крім того, слід зазначити, що найбільшу питому вагу усіх активів на вітчизняних заводах ЗБК займають матеріальні необоротні активи. Інформацію про загальну вартість активів та вартість необоротних активів вітчизняних суб'єктів господарювання, які задіяні у виготовленні виробів із бетону, подано на рис. 1.

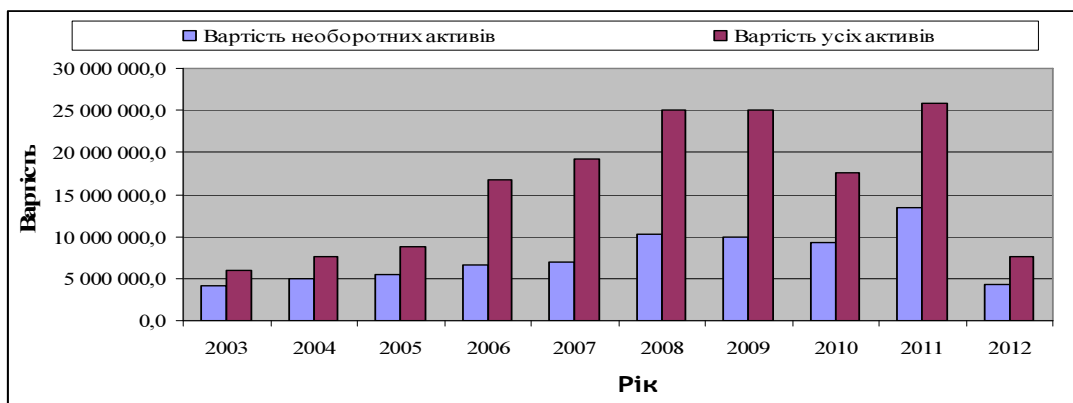


Рис. 1. Вартість необоротних активів та валюти балансу заводів ЗБК України у 2004–2012 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [7]

За 2003–2008 рр. вартість необоротних активів заводів ЗБК зростає на 151,12 %, що було пов'язано з стрімким економічним пожвавленням економіки України. Питома вага необоротних активів у валюті балансу зменшилась з 69,1 % до 41,1 %. Це є позитивною тенденцією, оскільки у цей період достатньо зростала частка оборотних активів у зв'язку із збільшенням замовлень від підприємств будівельної галузі. Однак із початком фінансово-економічної кризи в Україні вартість необоротних активів почала різко скорочуватись у зв'язку зі зниженням ділової активності, банкрутством багатьох підприємств, вибуттям матеріальних необоротних активів із галузі (продаж, ліквідація). Так, вартість необоротних активів з 2009 р. по 2012 р. знизилась на 44,9 %. За цей період частка їх збільшилась з 39,5 % до 55,1%, оскільки заводи ЗБК у зв'язку із зменшенням попиту на їх продукцію досить стрімко скоротили обсяги виробництва та купівлю виробничих запасів.

Специфіка галузі з виробництва залізобетонних конструкцій пов'язана з тим, що найбільшу питому вагу у необоротних активах складають основні засоби та капітальні інвестиції (табл. 1). Але рівень зносу виробничих потужностей у багатьох підприємств перевищує 50 %, що зумовлено низьким рівнем оновлення та вибуття основних засобів. Крім того, частка нематеріальних активів є меншою 1 % (табл. 1).

Таблиця 1. Структура необоротних активів заводів ЗБК України у 2010–2012 рр.

Рік	Нематеріальні активи : залишкова вартість	Основні засоби: залишкова вартість	Капітальні інвестиції у необоротні активи	Довгострокові фінансові інвестиції	Довгострокова дебіторська заборгованість	Відстрочені податкові активи	Гудвіл	Інші необоротні активи	Всього необоротних активів
2010	0,19	75,69	17,44	5,14	0,30	0,05	0,01	1,18	100
2011	0,13	81,96	11,86	4,13	0,08	0,04	0,00	1,80	100
2012	0,38	77,10	10,96	10,69	0,29	0,25	0,02	0,22	100

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Однак за останні три роки істотно збільшилась частка довгострокових фінансових інвестицій, що пов'язано із тим, що вітчизняний ринок ЗБК є олігополією, а тому деякі фінансові групи скупають ЗБК, прагнучи розширити свою частку ринку.

Враховуючи специфіку галузі виробництва виробів з бетону, на вартість необоротних активів може впливати низка зовнішніх та внутрішніх факторів. Зокрема, до зовнішніх факторів належать: швидка плинність податкового законодавства; сезонність кон'юнктури ринку, яка зумовлена взаємозалежністю заводів ЗБК із будівельною галуззю, оскільки попит на залізобетонні конструкції та вироби зростає у весняно-літній період і стрімко спадає в осінньо-зимовий період; наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр.; спад у будівельній галузі; низька платоспроможність населення тощо. До внутрішніх чинників можна віднести: високий рівень зносу виробничих основних засобів; низький рівень рентабельності підприємств, які виробляють залізобетонні конструкції та вироби, що зумовлює високу ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання; брак довгострокового фінансування; високий фінансовий ризик підприємств; брак оборотних коштів тощо.

Тому, аналізуючи інформацію, наведену у фінансовій звітності заводів ЗБК України за 2007–2012 рр., було сформовано вибірку з 15 великих та середніх підприємств (вибірка нараховує 75 спостережень) і визначено наступні незалежні змінні, які будуть використані при побудові багатофакторної регресійної моделі вартості необоротних активів (y – залежна змінна) за допомогою програмного продукту EViews 7, а саме:

- x_1 – рентабельність продажів (чистий прибуток/чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг) [8, с. 278];
- x_2 – рівень зносу основних засобів (сума зносу основних засобів/первісна вартість основних засобів) [2, с. 245; 6, с. 181];
- x_3 – частка виробничих запасів у вартості оборотних активів;
- x_4 – рівень капітальних інвестицій в необоротні активи;
- x_5 – рівень інвестування власних та залучених довгострокових джерел фінансування необоротних активів (необоротні активи/засоби довгострокового використання) [8, с. 271];
- x_6 – середньоспискова чисельність працівників;
- x_7 – якісний показник методу амортизації необоротних активів. При використанні підприємством методів прискореної амортизації хоча б для однієї групи основних засобів чи нематеріальних активів у моделі

набуває значення «1». Якщо ж обліковою політикою не було визначено використання таких методів у моделі фактор набуває значення «0»;

- x_8 – якісний показник моделі оцінки необоротних активів. При використанні підприємством переоціненої (справедливої) вартості хоча б для однієї групи необоротних активів у моделі змінна набуває значення «1». Якщо ж оцінка розраховується за історичною собівартістю, тоді значення фактора рівне «0».
- x_9 – коефіцієнт фінансового левериджу (довгострокові зобов'язання/Власні кошти) [8, с. 272];
- x_{10} – коефіцієнт оновлення основних засобів (вартість основних засобів/вартість основних засобів на кінець періоду) [2, с. 247; 6, с. 180];
- x_{11} – період обертання дебіторської заборгованості ($360 \cdot$ середньорічна поточна дебіторська заборгованість/чистий дохід від реалізації продукції) [8, с. 275].

Таким чином, початковим рівнянням багатфакторної моделі буде:

$$y_i = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7 + a_8x_8 + a_9x_9 + a_{10}x_{10} + a_{11}x_{11} + \varepsilon_i \quad (1)$$

де $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7, a_8, a_9, a_{10}, a_{11}$ – оцінки параметрів моделі; y_i – середньорічна вартість необоротних активів; $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}, x_{11}$ – значення факторів впливу на вартість необоротних активів; ε_i – стохастична складова (залишки).

Для побудови адекватної моделі необхідно переконатись, що кожен з вихідних рядів даних є стаціонарним. Це дасть можливість визначити, що для досліджуваного часового ряду існують сталі дисперсія та математичне сподівання. В EViews 7 за допомогою критерію Діккі – Фуллера було визначено, що всі змінні є стаціонарними, крім x_7 (метод амортизації), оскільки розрахункове значення t-Statistic (-3,473756) виявилось більшим за критичне значення статистики Діккі – Фуллера [9; 10]. Для того, щоб перетворити дану змінну на стаціонарну, було застосовано метод різниць першого порядку, відповідно до якого t-Statistic дорівнює -7,868190.

Після того, як визначено, що всі змінні є стаціонарними, будемо економетричну модель вартості необоротних активів для заводів залізобетонних конструкцій. Після проведення розрахунків за допомогою програми EViews 7 отримаємо результати методом найменших квадратів, які наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Розрахункові параметри економетричної моделі вартості необоротних активів для заводів ЗБК України

Змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t-Statistic	Prob.	Напрямок зв'язку із залежною змінною
x ₁	-19546,70	14812,29	-1,32	0,1917	обернений
x ₂	-16073,41	18608,86	-0,86	0,3910	обернений
x ₃	6669,84	21941,25	0,30	0,7621	прямий
x ₄	0,7401	0,23	3,19	0,0022	прямий
x ₅	3274,30	1601,33	2,04	0,0451	прямий
x ₆	68,67	12,99	5,29	0,0000	прямий
x ₇	11153,60	5527,10	2,02	0,0479	прямий
x ₈	-2321,68	1942,91	-1,19	0,2366	обернений
x ₉	521,55	636,57	0,82	0,4157	прямий
x ₁₀	-13976,91	12007,04	-1,16	0,2488	обернений
x ₁₁	21,60	15,01	1,44	0,1551	прямий
ε	4466,74	12130,40	0,37	0,7139	x
R-squared	0,7843		Prob (F-statistic)	0,0000	x
Adjusted R-squared	0,7467				x

Джерело: розраховано автором за даними [5].

З вище наведених результатів можна простежити, що дана модель є адекватною з ймовірністю 95 %, оскільки Prob (F-statistic) є меншим за значення $(1 - \alpha) = 0,05$. Коефіцієнт детермінації, який складає 78,43 %, показує тісну взаємозалежність між незалежними змінними та залежною змінною.

Однак у розрахунковій моделі виявилось лише три змінні, які є значущими: рівень капітальних інвестицій в необоротні активи; рівень інвестування власних та залучених довгострокових джерел фінансування необоротних активів; середньоспискова чисельність працівників. Всі інші змінні є незначущими, оскільки їх значення Prob є більшими, ніж 0,05. Тому таку модель не можна використовувати для прогнозування вартості необоротних активів вітчизняних заводів ЗБК. Така ситуація свідчить про необхідність пошуку оптимальної моделі, оскільки для побудови прогнозів економічних процесів та явищ у більшості випадків неможливо використати лінійні багатофакторні моделі, які включають багато факторів, що ускладнює їх дослідження.

Шляхом видалення деяких незначущих змінних за допомогою програмного пакету EViews 7 методом найменших квадратів було розраховано економетричну модель вартості необоротних активів на базі аналізу фінансової звітності заводів ЗБК України, параметри якої наведені у табл. 3.

Таблиця 3. Оновлені розрахункові параметри економетричної моделі вартості необоротних активів для заводів ЗБК України

Змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t-Statistic	Prob.	Напрямок зв'язку із залежною змінною
x_1^2	103531,00	22643,79	4,5722	0,0000	прямий
x_2^4	-57941,78	20843,81	-2,7798	0,0070	обернений
x_5	5045,05	1705,11	2,9588	0,0042	прямий
x_6	105,69	7,18	14,7128	0,0000	прямий
x_9^2	-49,62	21,98	-2,2571	0,0272	обернений
ε	-793,99	4156,24	-0,1910	0,8491	x
R-squared	0,7700		Prob (F-statistic)	0,0000	x
Adjusted R-squared	0,7534				x

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Таким чином, за результатами розрахунків, наведених у табл. 4 економетрична модель вартості необоротних активів набуде наступного вигляду:

$$y = 103531,00x_1^2 - 57941,78x_2^4 + 5045x_5 + 105,69x_6 - 49,62x_9^2 - 793,99. \quad (2)$$

Наступним етапом є перевірка оновленої моделі вартості необоротних активів на гетероскедастичність. Така ситуація виникає за умови порушення гомоскедастичності, коли дисперсія залишків є сталою для кожного спостереження, тобто [4, с. 245]:

$$D\varepsilon_i = E\varepsilon_i = \sigma^2 = const, \text{ при } i = \overline{1, n} \quad (3)$$

Для перевірки досліджуваної моделі на гетероскедастичність використаємо критерій Уайта за допомогою програмного забезпечення EViews 7. Результати перевірки наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Результати перевірки економетричної моделі вартості необоротних активів для заводів ЗБК України на наявність гетероскедастичності

Heteroskedasticity Test: White			
F-statistic	1,609631	Prob.	0,0844
Obs*R-squared	28,01222	Prob.	0,1091

Джерело: розраховано автором

Таким чином, результати перевірки свідчать про відсутність гетероскедастичності у моделі з ймовірністю 95 %, оскільки значення Prob. для F-statistic та Obs*R-squared є більшими за 0,05.

Після перевірки моделі на гетероскедастичність її потрібно перевірити на наявність автокореляції, тобто, коли у моделі існує взаємозв'язок між послідовними елементами ряду даних. Так, наприклад, у багатьох випадках виникають ситуації, коли дисперсія

залишків є сталою, проте у моделі спостерігається їх коваріація [4, с. 296–299]:

$$\text{cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) \neq 0 \text{ при } i \neq j \quad (4)$$

Тому, якщо у моделі наявна автокореляція залишків і її не позбутися, то це може призвести до того, що розраховані параметри моделі будуть незміщеними, але не будуть ефективними. Це у свою чергу призведе до неякісних прогнозів з доволі великою вибірковою дисперсією.

Результати перевірки моделі на автокореляцію за допомогою Q-статистики, яка вмонтована у пакет програми EViews, засвідчили наявність автокореляції першого порядку. Для позбавлення моделі від автокореляції до переліку змінних вводимо у програму член $\text{ar}(1)$ для побудови нового регресійного рівняння. Після цього модель буде позбавлена автокореляції, параметри якої подані у табл. 5.

Виходячи із розрахунків, наведених у табл. 5, досліджувана модель після усунення автокореляції першого порядку набуде наступного вигляду:

$$y = 51835,08x_1^2 - 54778,87x_2^4 + 1919,85x_5 + 64,5608x_6 - 17,3111x_9^2 + 1302886 + [\text{ar}(1) = 0,708246]$$

Таблиця 5. Параметри економетричної моделі вартості необоротних активів для заводів ЗБК після позбавлення автокореляції

Змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t-Statistic	Напрямок зв'язку із залежною змінною
x_1^2	51835,08	18039,37	2,873442	прямий
x_2^4	-54778,87	22684,34	-2,414833	обернений
x_5	1919,850	1138,274	1,686632	прямий
x_6	64,56081	10,79171	5,982445	прямий
x_9^2	-17,31111	14,41286	-1,201087	обернений
ε	13028,86	6586,318	1,978171	x
$\text{ar}(1)$	0,709346	0,077084	9,202225	x
R-squared	0,7700		Prob (F-statistic)	x
Adjusted R-squared	0,7534			x

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Наступним кроком є перевірка досліджуваної моделі на мультиколінеарність за допомогою VIF-коефіцієнта (variance inflation factor – фактор інфляції дисперсії), оскільки існування тісної лінійної кореляції між двома чи більше пояснювальними змінними може негативно вплинути на кількісні характеристики економетричної моделі. За умови, що $\text{VIF}_j < 5$, де j – номер змінної, то мультиколінеарність у

моделі відсутня. Фактор інфляції дисперсії розраховується за наступною формулою [9, 10]:

$$VIF_j = \frac{1}{1 - R^2_j} \quad (5)$$

де R^2_j – коефіцієнт j -ї ознаки відносно інших.

Розрахунок усіх необхідних параметрів для перевірки досліджуваної моделі на мультиколінеарність, здійснений за допомогою програми EViews 7, наведений у табл. 6:

Таблиця 6. Результати перевірки економетричної моделі вартості необоротних активів для заводів ЗБК України на наявність мультиколінеарності

Змінна	VIF	Критичне значення VIF
x_1^2	2,088322	5
x_2^4	1,247415	5
x_5	1,849402	5
x_6	1,321946	5
x_9^2	1,194024	5
ε	1,426483	5
ar(1)	1,049253	5

Джерело: розраховано автором за даними [5].

Таким чином, результати розрахунків свідчать про те, що у досліджуваній моделі відсутня мультиколінеарність.

Останнім етапом, який потрібно здійснити, аби пересвідчитись у можливості використання побудованої економетричної моделі, є її перевірка на правильність функціональної форми, яку можна здійснити за допомогою функції Ramsey Reset Test, що вбудована у програму EViews 7. Результати перевірки подано у табл. 8 [9; 10].

Таблиця 7. Перевірка економетричної моделі вартості необоротних активів для заводів ЗБК України на правильність специфікації функціональної форми

F-statistic	0,955957	Prob.	0,4190
Likelihood ratio	3,243828	Prob.	0,3555

Джерело: розраховано автором за даними [5]

За результатами розрахунків, наведеними у табл. 7, можна стверджувати про правильність специфікації функціональної форми побудованої економетричної моделі з ймовірністю 95 %, оскільки Prob. навпроти F-statistic та Likelihood ratio є більшими за 0,05.

Таким чином кінцевий варіант побудованої регресійної моделі вартості необоротних активів буде мати наступний вигляд:

$$y = 51835,08x_1^2 - 54778,87x_2^4 + 1919,85x_5 + 64,56081x_6 - 17,31111x_9^2 + 13028,86 + [ar(1) = 0,708246] \quad (6)$$

При спрощенні багатofакторна регресія буде виглядати наступним чином:

$$y = 51835,08x_1^2 - 54778,87x_2^4 + 1919,85x_5 + 64,5608x_6 - 17,3111x_9^2 + 13029,56825 \quad (7)$$

Дана модель є адекватною з ймовірністю 95%, оскільки Prob. є меншим за 0,05 ($F\text{-statistic}_{\text{розрах.}} > F\text{-statistic}_{\text{табл.}}$). Крім того, дана модель містить високий рівень сили впливу незалежних змінних на вартість необоротних активів складає, який складає 82,77 %, що свідчить про можливість її використання для прогнозування вартості необоротних активів для великих заводів залізобетонних конструкцій.

Для визначення впливу зміни вартості необоротних активів (результативної ознаки) за рахунок врахованих факторів у моделі слід розрахувати частинні коефіцієнти еластичності, оскільки коефіцієнти регресії не завжди зручно використовувати безпосередньо для визначення впливу у зв'язку із відмінністю одиниць вимірювання залежної та незалежних змінних. Тому частковий коефіцієнт еластичності показує на скільки відсотків зміниться результативна ознака при зміні факторної на 1 %. Розрахунок часткового коефіцієнта еластичності здійснюється за наступною формулою:

$$K_{el_{y/x_i}} = \frac{\partial y}{\partial x_i} * \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, \quad (8)$$

де $\frac{\partial y}{\partial x_i}$ – похідна функції першого порядку відносно і-го аргументу (незалежної змінної); \bar{x}_i – середнє значення і-ї незалежної змінної x_i ; \bar{y} – середнє значення залежної змінної.

Результати розрахунку часткових коефіцієнтів еластичності для кожної незалежної змінної досліджуваної моделі наведено у табл. 8:

Таблиця 8. Часткові коефіцієнти еластичності для побудови економетричної моделі вартості необоротних активів

Незалежна змінна	Частковий коефіцієнт еластичності, %	Тип зв'язку
x_1^2	0,37886	прямий
x_2^4	0,86623	обернений
x_5	0,03963	прямий
x_6	0,65559	прямий
x_9^2	0,00009	обернений

Джерело: розраховано автором за даними [5]

З наведених у табл. 8 результатів можна зробити наступні висновки відносно розрахованих часткових коефіцієнтів еластичності: при збільшенні квадрату рентабельності продажів (X_1^2) на 1 % вартість

необоротних активів (Y) зросте на 0,379 %; при зростанні рівня зносу основних засобів у четвертій степені (X_2^4) на 1 % вартість необоротних активів (Y) зменшиться на 0,866 %; при зростанні рівня інвестування власних та залучених довгострокових джерел фінансування у необоротні активи (X_5) на 1% вартість необоротних активів (Y) зросте на 0,04 %; при зростанні середньоспискової чисельності персоналу (X_6) на 1% вартість необоротних активів (Y) зросте на 0,656 %; при зростанні квадрату фінансового левериджу (X_9^2) на 1 % вартість необоротних активів (Y) зменшиться на 0,00009 %.

Висновки. Аналіз необоротних активів на основі застосування економіко-математичного моделювання дав змогу визначити фактори впливу на вартість необоротних активів вітчизняних заводів ЗБК і побудувати багатофакторну модель для прогнозування вартості довгострокових активів. Запропонована модель є адекватною, що підтверджено перевіркою за допомогою критерію Фішера, тому може бути використана для прогнозування. Однак варто зазначити, що побудована регресійна модель має одне обмеження – прогнозування вартості необоротних активів регресійне рівняння можуть використовувати лише великі підприємства, які виробляють залізобетонні конструкції.

Під час дослідження було встановлено, що вартість необоротних активів є найбільш чутливою до рентабельності продаж, рівня зносу основних засобів, рівня інвестування власних та залучених довгострокових джерел фінансування, середньоспискової чисельності персоналу та коефіцієнта фінансового левериджу. Враховуючи це, для покращення ситуації заводам ЗБК потрібно збільшувати капітальні інвестиції у придбання основних засобів та нематеріальних активів за рахунок власних коштів, довгострокових кредитів банків та довгострокових облігацій, підвищувати рівень оновлення основних засобів та тримати на високому рівні коефіцієнт вибуття виробничих основних засобів, оскільки виробничі потужності досліджуваних підприємств є дуже зношеними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Власова Н. О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі: [монографія] / Н. О. Власова, С. О. Чорна, С. О. Зубков – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2008. – 267 с.
2. Диба В. М. Облік та аналіз необоротних активів: [монографія] / В. М. Диба. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
3. Міхельс В. О. Економіко-математичні моделі та методи у будівництві / В. О. Міхельс, А. В. Беркута, А. Ф. Гойко, В. П. Бондар та інші. – К.: Міленіум, 2010. – 464 с.
4. Наконечний С. І. Економетрія / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – Вид. 4-ге, доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
5. Офіційний сайт Агентства з розвитку фондового ринку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/emitent>
6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
7. Статистична інформація / Сайт Державної служби статистики України: : [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрану.
8. Шморгун Н. П., Головка І. В. Фінансовий аналіз / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
9. EViews 7 User's Guide I. – Irwin, Campus Drive, 2009. – 674 p.
10. Kozhan R. Financial Econometrics with EViews / R. Kozhan. – Copenhagen: Roman Kozhan & Ventus Publishing ApS. – 117 p.

УДК 338.26:332.1

**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ
ОРГАНІЗАЦІЙ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ****Євсєєва О.О., д.е.н.***E-mail: polkya@meta.ua**Українська державна академія залізничного транспорту
м. Харків*

Обґрунтовано актуальність і практичну значущість наукових досліджень, спрямованих на вдосконалення методології соціального аудиту організацій залізничного транспорту. Виявлено фактори, які перешкоджають розвитку методології соціального аудиту діяльності організацій. Систематизовані вимоги, які пред'являються до аудиторських доказів. Доведено, що інтеграція методів аудиту відповідності, ефективності, стратегічного аудиту забезпечує комплексну оцінку соціальної політики організацій залізничного транспорту. Розкрита роль соціального аудиту в системі обліково-аналітичного забезпечення діяльності організації залізничного транспорту. Виявлені особливості діяльності організацій залізничного транспорту та їх вплив на характер аналітичних процедур соціального аудиту. Обґрунтовано, що застосування аналітичних процедур соціального аудиту суттєво збагачує обліково-аналітичне забезпечення діяльності організацій залізничного транспорту, так як сприяє підвищенню інформаційної прозорості їх функціонування, дозволяє виявляти найбільш значимі аспекти соціальної діяльності і повніше відображати їх у системі звітності.

Ключові слова: соціальний аудит, методологія, соціальна політика, організація, залізничний транспорт

UDC 338.26:332.1

**IMPROVEMENT OF METHODOLOGY OF SOCIAL AUDITING
ORGANIZATIONS OF RAILWAY TRANSPORT****Ievsieieva O.A., Doctor of Economics***E-mail: polkya@meta.ua**Ukrainian state academy of railway transport
Kharkiv*

It has been substantiated actuality and practical importance of scientific research aimed at improving the methodology of social audit organizations of railway transport. Factors which hinder the development of social audit of activity of the organizations have been detected. The requirements that apply to audit evidence have been systematized. It has been proved that the integration of methods of audit compliance,

effectiveness, and strategic audit provides a comprehensive assessment of social policy organizations railway. The role of social audit in system of accounting and analytical maintenance of activity of the organization of railway transport has been developed. The activity features of the organizations of railway transport and their influence on the character of the analytical procedures of social audit has been revealed. It has been substantiated that the application of analytical procedures of social audit significantly enriches accounting and analytical maintenance of activity of organizations of railway transport, as it facilitates increasing of the information transparency of their operation, makes it possible to identify the most important aspects of social activities and better reflect them in the reporting system.

Key words: social audit, methodology, social policy, organization, railway transport

Актуальність проблеми. Для виявлення ступеня задоволеності соціальних потреб персоналу, споживачів послуг, необхідне здійснення процедур соціального аудиту, що дозволяють оцінити результати підприємницької та соціальної діяльності організацій залізничного транспорту, а також їх реальний внесок у вирішення соціальних та економічних проблем території.

Науково-обґрунтовані процедури соціального аудиту організацій сприяють вдосконаленню обліково-аналітичного забезпечення діяльності залізничного транспорту в результаті систематизації інформації бухгалтерської, статистичної та податкової звітності з урахуванням значущості розкриття відомостей про економічну та соціальну результативності функціонування. Однак застосування традиційних теоретичних і методологічних підходів соціального аудиту корпоративних структур у залізничному транспорті недоцільно з причини їх орієнтованості на зовнішню незалежну оцінку параметрів соціальної відповідальності, а також у зв'язку з переважанням методів, які передбачають суб'єктивізм аудиторів або інших осіб, які виступають експертами певних напрямків соціальної сфери.

Соціальний аудит, облік і звітність в Україні перебувають на стадії становлення, що обумовлює недостатнє наукове вирішення низки питань, пов'язаних з визначенням його мети, завдань і об'єктів. Слід також зазначити, що соціальний аудит як засіб вимірювання впливу тієї чи іншої організації на суспільство не отримав належного розвитку у зв'язку з відсутністю повноцінної інформаційної основи для формування об'єктивної оцінки внеску економічних суб'єктів у соціально-економічну

ситуацію. Ставлення до соціального аудиту як до системи діагностики соціально-економічних відносин на підприємстві або в певному виді економічної діяльності відображає лише одну сферу контролю і не сприяє комплексному вирішенню соціальних проблем. Це доводить актуальність і значимість наукових досліджень теорії, організації та методики соціального аудиту як основи формування обліково-аналітичного забезпечення діяльності організацій залізничного транспорту.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам розвитку методичного забезпечення контрольної-аналітичної діяльності на різних етапах розвитку економіки присвятили свої дослідження зарубіжні вчені: Е.А. Аренс, Л. Бернстайн, Р. Додж, К. Друрі, Б. Коллас, Д. Міддлтон, Ж. Перар, М. Поукок, Дж. Робертсон, А. Тейлор, Д. Фостер, Р. Холт, Р. Брейлі, С. Майерс, Е. Хелферт, Ф. Шарп та ін. Акцент на проблемах розвитку соціального аудиту організацій зробили у своїх наукових публікаціях О.О. Воловик [1, 2], Т.Є. Зерчанінова [3], А.Р. Муратова [4], І.В. Новикова [5], Т.В. Осипова [6], Ю.М. Попов [7, 10], Д.В. Резніченко [8], О.А. Шулус [10], В.О. Тер-Акоп'ян [11], В.І. Хаваліц [12]. Однак специфічність соціального аудиту, відставання його розвитку від еволюції фінансового аудиту призвели до того, що вирішені лише локальні проблеми методичного забезпечення аудиторської оцінки соціальної діяльності економічних суб'єктів. Це зумовило актуальність і практичну значущість нашого дослідження.

Мета роботи полягає в узагальненні теоретичних положень і розробці науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення методології соціального аудиту організацій залізничного транспорту. Для реалізації цієї мети були поставлені та вирішені наступні завдання: обґрунтовано актуальність і практична значимість наукових досліджень, спрямованих на вдосконалення методології соціального аудиту організацій залізничного транспорту; виявлено чинники, що перешкоджають розвитку методології соціального аудиту діяльності організацій; систематизовані вимоги, які пред'являються до аудиторських доказів; доведено, що інтеграція методів аудиту відповідності, ефективності, стратегічного аудиту забезпечує комплексну оцінку соціальної політики організацій залізничного транспорту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Цілі роботи залізничного транспорту України визначають параметри соціальної

відповідальності відповідно до її чотирьох проявів: економічна, соціальна, екологічна та інформаційна. У результаті має місце складна лінія соціальної відповідальності організацій залізничного транспорту: в області економічної діяльності (стійке зростання та надання якісних послуг); в області екологічної діяльності (захист природного середовища та відновлення її ресурсів); в області соціальної діяльності (активна участь у здійсненні соціальної політики); в інформаційній області (надання надійної та перевіреної інформації з дотриманням необхідних вимог безпеки).

Для оцінки відповідності організацій параметрам соціальної відповідальності вченими пропонується застосування методів соціального аудиту. Однак практика функціонування організацій залізничного транспорту визначає ряд особливостей реалізації методів соціального аудиту. По-перше, розвиток соціального аудиту в цьому виді економічної діяльності передбачає його «вбудовування» в систему бухгалтерського обліку, економічного аналізу та внутрішнього контролю. По-друге, відсутність традицій здійснення незалежного аудиту зумовлюють ставлення до соціального аудиту як до комплексу внутрішніх контрольних заходів. По-третє, методологія соціального аудиту повинна спиратися на інформаційні можливості бухгалтерської, податкової, статистичної звітності організацій залізничного транспорту і враховувати багаторівневий характер узагальнення інформації про результати їх діяльності.

Для визначення мети соціального аудиту відповідно до його предметної області необхідне розкриття інтересів зацікавлених сторін. На наш погляд, формування інформації для оцінки дотримання інтересів споживачів послуг організацій залізничного транспорту, працівників і територіальної громади є основною метою соціального аудиту, досягнення якої передбачає адаптацію методів фінансового аудиту та розвитку інструментарію соціального аудиту (рис. 1).

Дослідження ролі соціального аудиту в системі контролю економічних суб'єктів, аналіз діяльності організацій залізничного транспорту дозволяють розглядати соціальний аудит як обліково-аналітичне забезпечення діяльності організації (рис. 2).

Аналіз підходів до визначення сутності соціального аудиту, його мети, завдань, предметної області дозволив нам уточнити його визначення.

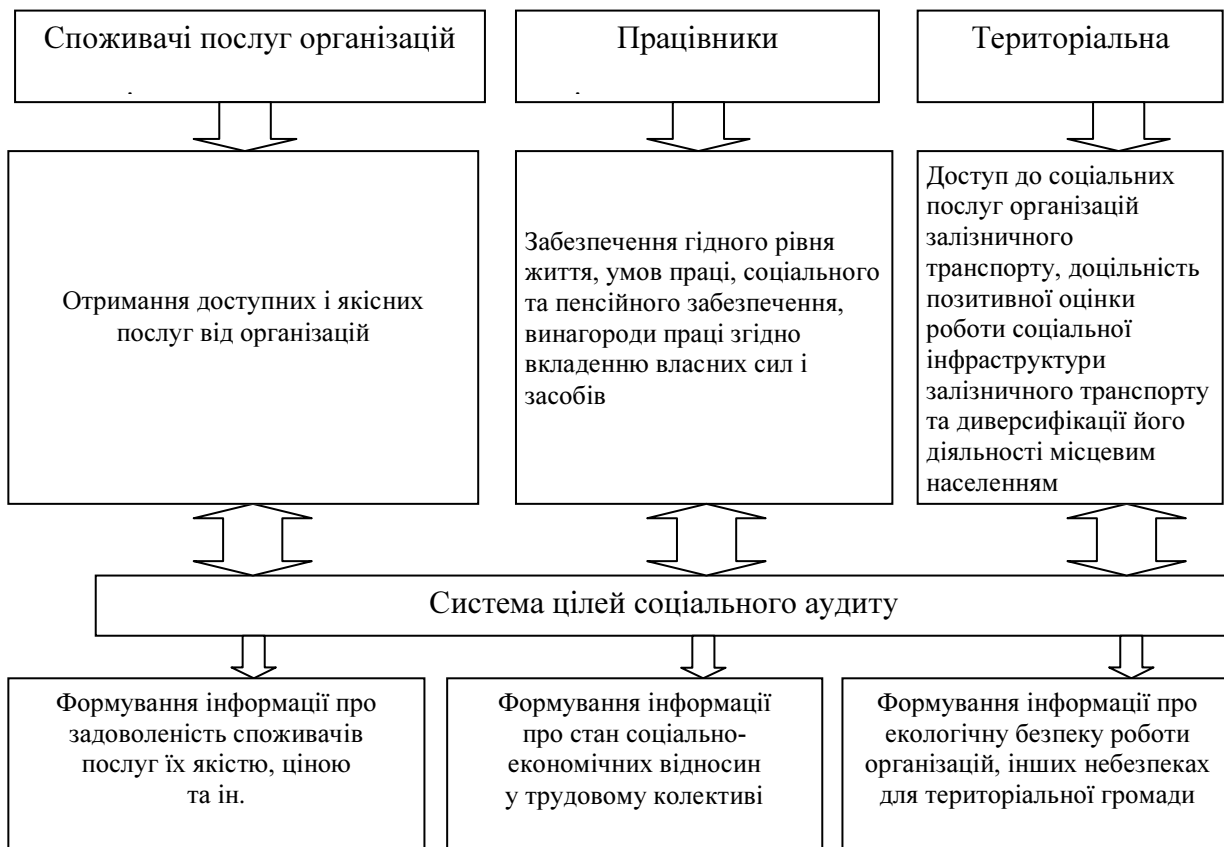


Рис. 1. Формулювання мети соціального аудиту відповідно до потреб зацікавлених сторін

Під соціальним аудитом організацій залізничного транспорту слід розуміти проведення комплексу контрольних-аналітичних заходів, що забезпечують її керівництво інформацією, призначеної для оцінки задоволеності зацікавлених сторін (споживачів послуг організацій залізничного транспорту, працівників, територіальної громади), а також внеску організації залізничного транспорту у вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем своїх працівників місцевого населення.

Рисунок 2 дає уявлення про роль соціального аудиту в системі обліково-аналітичного забезпечення діяльності організації залізничного транспорту.

Наше дослідження виявило чинники, що перешкоджають розвитку методології соціального аудиту діяльності організацій залізничного транспорту.

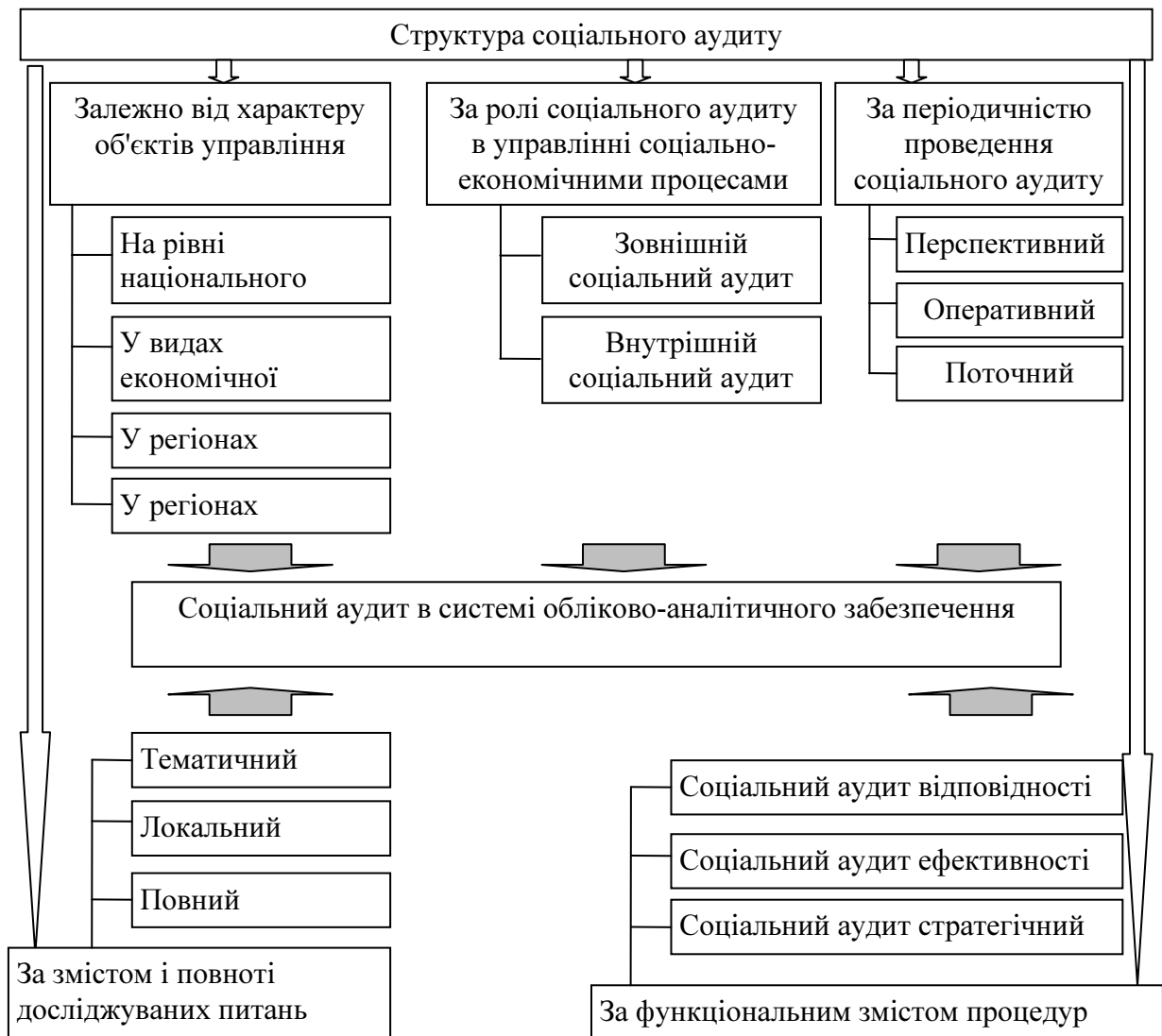


Рис. 2. Соціальний аудит в системі обліково-аналітичного забезпечення діяльності організації залізничного транспорту

По-перше, не розроблений комплексний підхід до визначення предмета, мети, завдань та інших параметрів соціального аудиту, які традиційно виступають в якості основи для розробки методики. По-друге, не визначені особливості розвитку інформаційної основи соціального аудиту в умовах відсутності регуляторів щодо формування та застосування соціальної звітності вітчизняних компаній. По-третє, відсутня методичне забезпечення соціального аудиту організацій залізничного транспорту, враховуючи комплексний характер впливу його результатів на перспективи їх взаємодії із зацікавленими сторонами. По-четверте, висока ступінь суб'єктивності, характерна для оцінки параметрів соціальної сфери, вимагає розробки аналітичного інструментарію, застосування якого забезпечує об'єктивність результатів реалізації аудиторських процедур. Для вирішення перерахованих проблем і

формування методичної основи соціального аудиту ми виділяємо аналітичні процедури, які, на відміну від детальних тестів, здатні в комплексі відобразити ступінь збалансованості результатів підприємницької та соціальної сторін функціонування організацій залізничного транспорту.

У таблиці 1 представлені особливості діяльності організацій залізничного транспорту та їх вплив на характер аналітичних процедур соціального аудиту.

Таблиця 1. Особливості діяльності організацій залізничного транспорту та їх вплив на характер аналітичних процедур соціального аудиту

<i>Особливості діяльності</i>	<i>Підстави впливу на склад аналітичних процедур</i>
Багатогалузева діяльність	Здійснення у межах однієї юридичної особи різних видів економічної діяльності визначає необхідність організації окремого обліку доходів, витрат та інших показників для оцінки ефективності соціальної і господарської діяльності
Територіальна розрізненість	Необхідність формування інформації за сегментами діяльності з урахуванням географічного розташування
Склад зацікавлених сторін	Формування і використання системи показників і критеріїв для оцінки задоволеності сторони, яка може впливати на діяльність або відчувати на собі вплив від діяльності організації
Традиції ретроспективного контролю	Необхідність формування системи показників, які забезпечують результативність поточного, попереднього і подальшого контролю
Оптимізація податкового навантаження за рахунок застосування спеціальних податкових режимів і розподілу діяльності між окремими юридичними особами	Необхідність виділення показників, що характеризують податкове навантаження і визначають внесок організацій залізничного транспорту у формування бюджету територіальної громади, регіону, держави
Організація бухгалтерського обліку та формування бухгалтерської звітності	Вищестояща організація формує зведену звітність, яка об'єднує показники господарської і соціальної діяльності нижчестоящих організацій, укрупнює показники і забезпечує їх порівнянність із даними Державної служби статистики України

У результаті систематизації проблем розвитку методичного забезпечення соціального аудиту, дослідження характеристик діяльності організацій залізничного транспорту нами уточнено поняття «аналітичні процедури». Під аналітичними процедурами соціального аудиту діяльності організацій залізничного транспорту розуміється виявлення, аналіз і оцінка фінансової та нефінансової інформації, сформованої в результаті дослідження найбільш суттєвих показників, їх співвідношень,

незвичайних відхилень, викликаних наявністю явною причинно-наслідкового зв'язку між показниками, що характеризують предметну область, цілі і об'єкти соціального аудиту, і ступенем задоволеності зацікавлених сторін: споживачів, працівників, місцевого населення.

Виявлені особливості діяльності організацій залізничного транспорту, зміст аналітичних процедур соціального аудиту дозволили нам систематизувати вимоги, пропонувані до аудиторським доказам (табл. 2).

Таблиця 2. Вимоги до системи доказів, отриманих в результаті аналітичних процедур соціального аудиту

<i>Вимога</i>	<i>Параметри аудиторських доказів, отриманих в результаті аналітичних процедур</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Достовірність	Джерелами аудиторських доказів є інформація бухгалтерської, податкової та статистичної звітності організацій залізничного транспорту
Повнота	Аудиторські докази систематизовані за елементами предметної області соціального аудиту, стадіях аудиторського процесу, інформаційній основі Проміжні факти, встановлені при реалізації процедур аудиту відповідності, уточнюють висновки, отримані на етапі попереднього планування та аналітичних процедур ідентифікації організації Висновки, сформульовані за результатами аналітичних процедур аудиту відповідності, уточнено та структуровані при оцінці параметрів аудиту ефективності: результативності, продуктивності, економічності Докази, систематизовані в результаті аналітичних процедур аудиту відповідності та ефективності, розглядаються як інформаційна основа стратегічного аудиту Система аудиторських доказів, сформована в результаті реалізації аналітичних процедур соціального аудиту, виявляє напрямки розвитку обліково-аналітичного забезпечення діяльності організацій залізничного транспорту Напрямки розвитку обліково-аналітичного забезпечення діяльності організацій систематизовано щодо розкриття інформації у звітності і облікової політики
Надійність	Докази, отримані в результаті аналітичних процедур соціального аудиту, пов'язані його метою – оцінкою задоволеності зацікавлених сторін єдиної інформаційної основою, характером якісних і кількісних аналітичних процедур

Продовження таблиці 2

1	2
Узгодженість	Аналітичні процедури систематизовані відповідно до предметної області, об'єктів, мети соціального аудиту та узгоджені в результаті наступності висновків і розвитку обліково-аналітичного забезпечення за логікою: показники, які характеризують предметну область – контрольовані параметри – форми бухгалтерської, статистичної та податкової звітності – обсяг розкриття інформації про соціальної діяльності – положення облікової політики
Однозначність	Можливість формулювання об'єктивних висновків на основі значень показників і контрольованих параметрів, механізму інтерпретації, що базується на необхідному обсязі інформації, що підлягає розкриттю у звітності організації залізничного транспорту

У сучасних умовах отримати економічну вигоду можливо, тільки якщо вдається до межі мінімізувати соціальні ризики. Практика показала, що витрати на соціальний аудит дуже швидко окупаються, тобто не загрожують економічній вигоді. Висока якість продукту, його інноваційний характер, позитивний імідж підприємства – сьогодні це ключові фактори у конкурентній боротьбі. І тут інформація, яку дає соціальний аудит, необхідна для раціонального управління потенційними можливостями персоналу.

Висновки. 1. Інтеграція методів аудиту відповідності, ефективності, стратегічного аудиту забезпечує комплексну оцінку соціальної політики організацій залізничного транспорту щодо потреб зацікавлених сторін, її доцільності з позиції узгодженості з економічною політикою організацій залізничного транспорту, а також дозволяє сформулювати об'єктивну оцінку задоволеності споживачів, працівників і територіальної громади. Застосування аналітичних процедур соціального аудиту суттєво збагачує обліково-аналітичне забезпечення діяльності організацій залізничного транспорту, так як сприяє підвищенню інформаційної прозорості їх функціонування, дозволяє виявляти найбільш значимі аспекти соціальної діяльності і повніше відобразити їх у системі звітності.

2. Соціальний аудит є перспективною сферою розвитку соціального управління, яке не тільки торкається бізнес-структур, а й має інноваційний ефект по відношенню до державної соціальної політики. Успіх соціального аудиту залежить від того, наскільки результати процедур вписуються в існуюче прагнення національних та регіональних політичних і ділових еліт

закріпити свої позиції в контексті посилення керованості України та регіонами. Соціальний аудит як спосіб всебічної та об'єктивної оцінки стану соціальних відносин на різних рівнях дозволяє виявити потенційні загрози погіршення соціального клімату, розкрити резерви розвитку людських ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Воловик О.А. Социальный аудит в муниципальном образовании / О.А. Воловик // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки». – Архангельск, 2012. – № 3 – С. 47–50.
2. Воловик О.А. Виды и функции социального аудита / О.А. Воловик // Вестник Поморского университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки». – Архангельск, 2010. – № 5 – С. 39–42.
3. Зерчанинова Т.Е. Процедура социального аудита деятельности органов местного самоуправления городских округов / Т.Е. Зерчанинова // Социум и власть. – 2010. – № 4. – С. 21–25.
4. Муратова А.Р. Социальная ответственность как основа развитой рыночной экономики / А.Р. Муратова, С.Н. Трунин // Российское предпринимательство. – 2009. – № 12 Вып. 1 (148). – С. 18–23.
5. Новикова И.В. Развитие партнерских отношений в социальной сфере российской экономики / И.В. Новикова // Российское предпринимательство. – 2010. – № 10. Вып. 2 (169). – С. 50–54.
6. Осипова Т.В. Социальный аудит как инструмент системы социального партнерства / Т.В. Осипова // Креативная экономика. – 2009. – № 9 (33). – С. 48–51.
7. Попов Ю.Н. Социальный аудит / Ю.Н. Попов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/scenario/2009-05-26/12_audit.html?insidedoc.
8. Резниченко Д.В. Социальный аудит деятельности местных администраций: диссертация ... кандидата социологических наук : 22.00.08 / Д.В. Резниченко. – Екатеринбург, 2004. – 160 с.
9. Социальный аудит способствует эффективному регулированию социальных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://chelt.ru/2007/8-07/s_audit-807.html.
10. Социальный аудит: учеб. пособие / Под ред. А.А. Шулуса, Ю.Н. Попова. – М.: Издательский дом АТИСО, 2008. – 620 с.
11. Тер-Акопьян В.А. Социальный аудит и социальное регулирование : автореферат дис. ... доктора философских наук : 09.00.11 / В.А. Тер-Акопьян ; Юж. федер. ун-т. – Ростов-на-Дону, 2011. – 52 с.
12. Хавалиц В.И. Сущность и значение социального аудита / В.И. Хавалиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/2187.htm>.

УДК 658.14

**СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ
ДОСЛІДЖЕННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА****Лігоненко Л.О., д.е.н.***E-mail: Larisa.ligonenko@gmail.com**Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ*

В статті констатується зростання уваги наукової спільноти до проблематики управління грошовими потоками. Акцентується увага на підвищенні актуальності аналізу грошових потоків розширення кола задач, які потребують його проведення. Аналізується сучасний стан інформаційного забезпечення аналізу грошових потоків для проведення експрес (публічного) та поглибленого аналізу в зв'язку з уточненням вимог до підготовки фінансової звітності про рух грошових коштів (запровадження прямого методу підготовки). Визначені об'єкти дослідження в процесі аналізу грошових потоків – обсяг, динаміка, структура, рівномірність та збалансованість вхідного та вихідного грошових потоків, ліквідність (достатність, дефіцитність), ефективність результативність та якість управління грошовими потоками. Для проведення аналізу запропоновано використовувати коефіцієнтний підхід, зокрема розроблену систему спеціальних оціночних коефіцієнтів та підходи до інтерпретації їх значень. Запропоновані методичні підходи дозволяють суттєво підвищити якість проведення аналізу грошових потоків та підвищити обґрунтованість управлінських рішень, які приймаються на їх основі.

Ключові слова: грошові потоки, аналіз грошових потоків, структура, рівномірність, збалансованість, ліквідність, якість управління грошовими потоками

UDC 658.14

**SYSTEMATIZATION AND DEVELOPMENT OF THE METHODS OF
THE CORPORATE CASH FLOWS RESEARCH****Ligonenko L.O., Doctor of Economics***E-mail: Larisa.ligonenko@gmail.com**Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv*

In the article there has been stated an increase of interest of scientific society to the problems of cash flow management. An emphasis on the increase of actuality of cash flow analysis, expansion of a range of tasks of which is required, has been made.

There has been analyzed the modern state of the information support of cash flow analysis in order to make an express (public) research and a profound research in connection with clarification of requirements concerning preparation of cash flow financial statements (introduction of a direct method of preparation). There are determined the objects of research in the process of cash flow analysis, namely the bulk, dynamics, structure, regularity and balance of cash inflows and cash outflows, liquidity of cash flows, efficiency, effectiveness and quality of cash flow management. In order to make such an analysis, it has been suggested to use an index approach, in particular, a developed system of the special value indices and approaches to interpret their values. The offered methodological approaches enable to promote the quality of such cash flow analysis substantially and increase reasonableness of managerial decisions which are made on their basis.

Key words: cash flows, cash flow analysis, structure, regularity, balance, liquidity, quality of cash flow management

Актуальність проблеми. Проблематика дослідження та управління, в тому числі: аналізу, планування, оптимізації (складові управлінського процесу) грошовими потоками підприємства протягом останніх десятиріч знаходиться в полі зору і науковців України та усього світу. Недарма гроші прийнято називати «кров'ю» економіки : стан підприємства, його здоров'я чи нездоров'я, успішність функціонування чи розвитку або загроза банкрутства та примусової ліквідації - все це залежить від здатності налагодити на практиці ефективну систему управління грошовими потоками. Першим, базовим елементом управлінського процесу є аналіз існуючого стану та ефективності управління грошовими потоками підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Фундатором досліджень грошових потоків слід вважати W. Beaver, який ще у 1966 р. [1] розробив модель руху готівки, яка дає можливість вивчати фінансовий стан підприємства, виходячи з обсягу наявних грошових (ліквідних) коштів, швидкості та каналів їхнього поповнення (витрачання). Проведене ним емпіричне дослідження виявило залежність між імовірністю загрози банкрутства та обсягом ліквідних коштів. Дослідження У. Бівера стали поштовхом до розвитку методології вивчення грошового обороту та грошових потоків підприємства як одного із самостійних напрямів фінансового менеджменту підприємства.

На теренах України проблематика грошових потоків та зокрема методології їх аналізу представлена в роботах багатьох дослідників, зокрема

І.О. Бланк, О. Деменіна, Г.В. Ковальчук (Г.В. Ситнік), Л.А Некрасенко, О. Олійник, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, В.А. Харченко, В.Р. Шевчук та інших економістів [2-11]. Кожен з перелічених дослідників вніс свій вклад в трактування сутності цього поняття, удосконалив підходи до класифікації грошових потоків, розробив змістовні пропозиції щодо певних напрямів та інструментів управління ними.

Свій вклад в розробку даної проблематики вніс і автор цієї статті, запропонувавши власні підходи до розкриття сутності, класифікації, структуризації процесу управління та інструментарію окремих етапів роботи [6]. Дослідження грошового обороту визнається одним з можливих методичних прийомів динамічної діагностики стану підприємства [12,13], оцінки наявності та рівня загрози його банкрутства. Важливість оцінки обсягу ліквідних коштів у процесі діагностики банкрутства є очевидною: саме їх відсутність призводить спочатку до технічної неплатоспроможності - неможливості своєчасного розрахунку за зобов'язаннями, а після цього - до юридичного банкрутства.

Актуалізація проблематики аналітичних досліджень грошових потоків підприємства обумовлюється, на наш погляд, двома групами факторів. З одного боку – покращення інформаційних можливостей аналізу в зв'язку зі зміною форматів підготовки фінансової звітності. Зокрема, в [14] передбачено, що з 2013 року підприємства самостійно можуть обирати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту. В будь-якому разі у фінансовій звітності підприємство має розгорнуто наводити суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Два метода передбачено і для підготовки консолідованого звіту про рух грошових коштів. Таким чином, інформаційна база для проведення дослідження стану та ефективності управління грошовими потоками, зокрема при проведенні експрес, публічного аналізу їх стану та ефективності управління сторонніми зацікавленими особами суттєво розширилася. Що стосується поглибленого аналізу, то сьогодні практично усі підприємства використовують сучасні програмні продукти автоматизації бухгалтерського та управлінського обліку, що дозволяє за потребою отримувати повну інформацію про рух коштів

на окремих рахунках, їх субконто та кореспонденцію з іншими рахунками бухгалтерського обліку.

З другого боку - суттєво розширилася сфера потенційного використання інформації про стан грошових потоків підприємства. Комерційні банки все частіше логічно доповнюють класичні підходи до оцінювання (діагностування) фінансового стану підприємств-позичальників, який проводиться в процесі оцінки їх кредитоспроможності, дослідженням стану їх грошового обороту. Поглиблений аналіз грошового обороту передбачено і нормативними документами Міністерства економіки, зокрема Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [15].

Мета роботи. Враховуючи існуючий стан розробки проблематики дослідження грошових потоків підприємства представляється доцільним є систематизувати наявні напрацювання та запропонувати для практичного використання комплексну методику аналізу грошових потоків підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інформаційним забезпеченням проведення аналізу грошових потоків виступають матеріали бухгалтерського обліку (оборотні відомості по бухгалтерським рахункам, пов'язаних з рухом грошових коштів (рах. № 30-35), фінансової звітності (зокрема ф. №1 «Баланс підприємства» ф. №2 «Звіт про фінансові результати діяльності», ф. №3 «Звіт про рух грошових коштів»); планові розрахунки щодо обсягу грошових потоків в аналізованому періоді - план руху грошових коштів (бюджет), нормативи утворення запасів грошових резервів, цільове значення показників платоспроможності, а також матеріали оперативного та управлінського обліку операцій, що пов'язані з утворенням або витрачанням грошових коштів впродовж аналізованого періоду.

В разі публічного експрес оцінювання найбільш повну інформацію дає форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яка розкриває обсяги отримання та витрачання коштів за наступними напрямками (таблиця 1).

Обсяг грошових потоків підприємства за рік в процесі проведення експрес - публічного аналізу може бути розраховано на базі ф. № 3-н

«Звіт про рух грошових коштів». Вхідний грошовий потік у цьому випадку визначається як сума надходження грошових коштів від господарської, інвестиційної та фінансової діяльності, а вихідний потік як сума витрачання грошових коштів у перебігу проведення кожного виду діяльності. Але інформація щодо джерел формування та напрями використання грошових коштів по кожному виду діяльності напрями залишається не розкритою.

Таблиця 1. Розкриття інформації щодо структури грошових потоків при складанні ф.№3 «Звіт про рух грошових коштів» прямим методом [15]

Вид діяльності	Надходження	Витрачання
1. Операційна діяльність	Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) Повернення податків і зборів, в т.ч. ПДВ Цільове фінансування Інші надходження	Оплата товарів (робіт, послуг) Праці Відрахувань на соціальні заходи Зобов'язань з податків і зборів Інші витрачання
2. Інвестиційна діяльність	Реалізація: - фінансових інвестицій; - необоротних активів Отримані : - відсотки; - дивіденди Від деривативів Інші надходження	Придбання: - фінансових інвестицій; - необоротних активів Виплати за деривативами Інші платежі
3. Фінансова діяльність	Надходження від власного капіталу Отримання позик Інші надходження	Витрачання на викуп власних акцій Погашення позик Сплата дивідендів Інші платежі

Для оцінки з метою експрес (публічного) аналізу обсягів грошових потоків за квартал може бути використано непрямий (розрахунковий) метод оцінки їх розміру. У цьому випадку необхідні показники визначаються розрахунково шляхом коригування звітних даних форми №1 та 2, балансових даних та шляхом використання інформації податкової звітності.

З метою внутрішнього (управлінського, фундаментального) аналізу грошових потоків їх обсяг та склад кожний аналітичний період (тиждень, декада, місяць, квартал, рік) коректно може бути оцінено методом прямого розрахунку, який базується на інформації оборотних відомостей по рахунку №31 «Рахунки в банках» (субрахунок № 311 «Поточний рахунок») та інших спеціальних

грошових рахунків, що використовуються для обліку руху грошових коштів підприємством.

Аналітичне дослідження грошових потоків підприємства може бути представлено як послідовність сукупність логічно обумовлених змістовних етапів аналітичної роботи.

1 етап. Аналіз обсягу та динаміки грошових потоків, метою проведення якого є визначення загальних обсягів грошових потоків, основних тенденцій та пропорцій їх розвитку (на основі співставлення темпів їх зміни).

2 етап. Аналіз джерел формування грошових коштів, який передбачає вивчення структури позитивного грошового потоку за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова), ранжирування джерел надходження грошових коштів, визначення місця (вагомості) кожного з них у грошовому забезпеченні функціонування та розвитку підприємства. В якості допоміжного доцільно розраховувати рівень монетизації оперативних та інвестиційних доходів тощо на основі порівняння даних ф.№2 та №3 за відповідної статтею.

В разі проведення поглибленого аналізу аналіз надходження грошових коштів в розрізі окремих джерел надходження може бути суттєво поглиблений (відповідно до розробленої підприємством номенклатури (довідника) джерел).

3 етап. Аналіз напрямків використання грошових коштів, в перебігу якого об'єктом дослідження є вихідний грошовий потік підприємства. Оцінка структури вихідного грошового потоку за видами діяльності та ранжирування окремих напрямків використання дозволяє визначити найбільш «грошомісткі» з них та, відповідно, зосередити увагу на процесі їх формування, можливих резервах скорочення, ефективного розподілу в часі. Так, на підприємстві доцільно проаналізувати вихідний потік грошовий потік від операційної діяльності за видами виплат, що його формують (матеріальні витрати, оплата праці, соціальні відрахування, податкові платежі тощо). Доречно оцінити також рівень монетизації поточних витрат підприємства (співвідношення «грошового» та загального обсягу відповідних витрат . Результати такого аналізу надають цінну інформацію для прийняття оперативних рішень та прогнозування перспективного стану вихідного грошового потоку.

4 етап. Аналіз рівномірності грошових потоків, метою якого є ідентифікація та оцінка регулярності здійснення грошових потоків, виявлення факторів коливань грошових потоків, наявності та причин затримок в надходженні грошових коштів, виявлення фактів відкладення запланованого витрачання грошових коштів (в зв'язку з їх дефіцитом).

Показники рівномірності грошових потоків, що розраховуються в межах цього етапу аналізу, характеризують рівномірність надходження та витрачання грошових коштів протягом періоду, що дозволяє оцінити їх розподіл в часі. Для аналізу рівня рівномірності грошових потоків, пропонується використовувати такі аналітичні показники: середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, коефіцієнт рівномірності надходження (витрачання) грошових коштів; ступінь регулярності позитивного грошового потоку; відносна частота негативних відхилень у рівномірності позитивного грошового потоку від операційної діяльності; рівень дефіцитності позитивного грошового потоку від операційної діяльності; середній період затримки позитивного грошового потоку від операційної діяльності; частота виникнення затримок в надходженні грошових коштів від операційної діяльності; частота перевитрачання грошових коштів в процесі операційної діяльності. Алгоритми розрахунку та характеристика діагностичних можливостей цих показників представлена в [12-13].

5 етап. Аналіз збалансованості грошових потоків. Метою його проведення є дослідження узгодженості обсягів надходження та витрачання грошових коштів, що визначає ступінь динамічної платоспроможності підприємства, його фінансову рівновагу та можливість забезпечення стійкого економічного зростання. Для дослідження рівня збалансованості грошових потоків пропонується використовувати такі показники: зміна запасу грошових коштів на кінець досліджуваного періоду в порівнянні з початком; динаміка обсягу чистого грошового потоку; коефіцієнт «якості» чистого грошового потоку; коефіцієнт достатності грошових потоків від операційної діяльності; розмір середньоденного дефіциту грошових коштів; рівень дефіцитності грошових коштів; середній період дефіцитності грошових коштів; частота виникнення дефіциту грошових коштів; коефіцієнт достатності грошових потоків; ступінь покриття

стабільного вихідного грошового потоку від операційної діяльності гарантованим позитивним грошовим потоком від операційної діяльності; довжина фінансового циклу (період обороту грошових коштів) підприємства. Алгоритми розрахунку та характеристика діагностичних можливостей цих показників представлена в [12-13].

6 етап. *Аналіз синхронності грошових потоків*. Метою його проведення є оцінка ступеню узгодженості грошових потоків в часі, що в значній мірі визначає стан фінансової рівноваги підприємства. З цією метою доцільно розраховувати коефіцієнт узгодженості (кореляції) вхідного та вихідного грошових потоків (*КК*):

$$KK = \sum_{t=1}^n P \left[\frac{ППП_t - \overline{ППП}}{\sigma_{ППП}} \right] \times \left[\frac{ВВП_t - \overline{ВВП}}{\sigma_{ВВП}} \right] \quad (1)$$

де P – частота виникнення відхилень позитивного та від'ємного грошових потоків в досліджуваному періоді; $ППП$ ($ВВП$) – позитивний (від'ємний) грошовий потік в одному інтервалі досліджуваного періоду; $\overline{ППП}$ ($\overline{ВВП}$) – середній обсяг позитивного (від'ємного) грошового потоку в одному інтервалі досліджуваного періоду; $\sigma_{ППП}$ ($\sigma_{ВВП}$) – середньоквадратичне відхилення позитивного (від'ємного) грошового потоку в досліджуваному періоді; n – загальна кількість інтервалів в досліджуваному періоді.

7 етап. *Аналіз ліквідності грошових потоків*. Здійснення цього етапу аналітичного дослідження дозволяє оцінити можливості підприємства по здійсненню необхідних платежів та погашенню зобов'язань. З цією метою пропонуються до використання такі аналітичні показники :

- коефіцієнт перспективної ліквідності грошового потоку (*КЛ*), розрахований як

$$KL = \frac{\Gamma A_{п} + ППП - \Gamma A_{к}}{ВВП} \quad (2)$$

де $\Gamma A_{п(k)}$ – обсяг грошових активів на початок (кінець) планового періоду; $ППП$ – обсяг планового позитивного грошового потоку; $ВВП$ – обсяг планового вихідного грошового потоку.

Даний показник розраховується на основі прогнозного бюджету руху грошових коштів, тобто є показником оцінки перспективного стану грошових потоків. Протягом періоду, що досліджується, значення показника повинне максимально наближатись до одиниці. Якщо даний коефіцієнт значно перевищує одиницю, це свідчить про неефективне

управління грошовими потоками з точки зору забезпечення доходності. Значення показника значно менше одиниці свідчить про підвищений ризик втрати ліквідності;

• відносний індекс ліквідності, що розраховується за наступною формулою:

$$IL = \frac{\Gamma_{\text{Ап}} + \text{ЧГП}}{\sigma_{\text{чгп}}} \quad (3)$$

де *ЧГП* – обсяг чистого грошового потоку; $\sigma_{\text{чгп}}$ – середньоквадратичне відхилення чистого грошового потоку від середньої величини, що очікується.

Даний показник вказує на можливість покриття наявними грошовими активами прогнозованої флуктуації грошових потоків підприємства. Низьке значення відносного індексу ліквідності відповідає високій вірогідності технічної неплатоспроможності підприємства;

• коефіцієнт ліквідності грошових потоків (*КЛ*), який характеризує здатність підприємства покривати необхідні витрати грошових коштів позитивним грошовим потоком в звітному періоді:

$$KL = \frac{ПГП}{ВГП} \quad (4)$$

де *ПГП* – позитивний грошовий потік; *ВГП* – від'ємний грошовий потік;

• ступінь покриття прострочених зобов'язань чистим грошовим потоком (*Сппз*):

$$Сппз = \frac{\text{ЧГП}}{\text{ПЗ}} \times 100 \quad (5)$$

де *ПЗ* - обсяг прострочених зобов'язань.

Цей аналітичний показник характеризує можливість підприємства покривати прострочені зобов'язання без «ушкоджень» для поточної діяльності підприємства. Значення коефіцієнта вище одиниці свідчить про спроможність підприємства сплатити прострочені зобов'язання без відволікання грошових коштів з поточної діяльності і не провокуючи відкладення платежів поточного характеру внаслідок погашення зобов'язань минулих періодів. Значення показника менше одиниці, свідчить про «дефіцитність» грошових потоків підприємства, їх низький рівень ліквідності, що призводить до неможливості погашення

прострочених зобов'язань без ускладнень в поточному періоді, тобто їх виконання потягне за собою появу нових неплатежів;

- коефіцієнт перспективного виконання зобов'язань ($K_{пвбз}$):

$$K_{пвбз} = \frac{\Gamma_{Ап} + ПГПо + ПГПі + ПГПф}{ТБЗ} \quad (6)$$

де $ПГПо$ ($ПГПі$, $ПГПф$) - плановий позитивний грошовий потік від операційної (інвестиційної, фінансової) діяльності; $ТБЗ$ - термінові боргові зобов'язання в плановому періоді.

Даний показник є аналогом коефіцієнта загального покриття, але носить динамічний характер, так як оперує не статичними величинами (запасами), а динамічними – потоками, що дозволяє оцінювати більш об'єктивно прогностичний рівень платоспроможності підприємства. Його розрахунок рекомендується проводити на основі розробленого плану (бюджету) руху грошових коштів.

Інтерпретація результатів оцінки коефіцієнта перспективного виконання боргових зобов'язань представлена в [12-13].

8 етап. Аналіз факторів, що визначають стан грошових потоків. Метою цього етапу є проведення кількісної оцінки основних чинників, що визначають стан грошових потоків підприємства. Для проведення такої оцінки застосовуються методи детермінованого та стохастичного факторного аналізу. Прикладами проведення такого аналізу є:

8.1. Дослідження методом ланцюгових підстановок впливу позитивного, від'ємного грошових потоків, вхідного грошового сальдо на зміну запасів грошових коштів на кінець періоду на основі балансового рівняння грошових коштів:

$$ЗГАк = ЗГAn + ПГП - ВГП \quad (7)$$

8.2. Дослідження методом ланцюгових підстановок впливу швидкості обороту запасів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості на довжину фінансового циклу підприємства.

8.3. Дослідження методом ланцюгових підстановок впливу зміни середнього позитивного грошового потоку та рівня дефіцитності грошових коштів на середній обсяг дефіциту грошових коштів з використання моделі:

$$\overline{ДГК} = \overline{ПГП} \times Pд \quad (8)$$

де $\overline{ДГК}$ - середній дефіцит грошових коштів, $\overline{ППП}$ - середній позитивний грошовий потік, $R\delta$ - рівень дефіцитності грошових коштів підприємства.

9 етап. *Аналіз ефективності та результативності управління грошовими потоками*. Це завершальним етап аналітичної роботи, мета якого – оцінити наслідки та дієвість управлінських рішень щодо грошових потоків підприємства, їх вплив на стан фінансової рівноваги та забезпечення сталого економічного зростання.

Для аналізу ефективності управління грошовими потоками рекомендується використовувати наступні показники:

- коефіцієнт ефективності управління грошовими потоками, який віддзеркалює співвідношення чистого та вихідного грошових потоків, тобто опосередковано - рівень залишку грошових коштів та спроможність підприємства до покриття усіх своїх платежі них потреб:

$$KE_{гп} = \frac{ЧГП}{ВГП} \quad (9)$$

де $ЧГП$ – обсяг чистого грошового потоку; $ВГП$ – обсяг вихідного грошового потоку;

- коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку від операційної діяльності:

$$KR_{чгп} = \frac{ЧГП_{од} - Д}{\Delta PI + \Delta FI_{д}} \quad (10)$$

де $ЧГП_{од}$ – чистий грошовий потік від операційної діяльності; $Д$ - сума сплачених дивідендів; ΔPI - сума приросту реальних інвестицій; $\Delta FI_{д}$ - сума приросту довгострокових фінансових інвестицій.

Оцінка результативності управління грошовими коштами підприємства має провадитися за такими напрямками: наявність фактів неплатоспроможності підприємства в окремі дні або періоди, їхня частота та тривалість; динаміка коефіцієнта достатності грошових коштів; розміри та динаміка дефіциту грошових коштів; динаміка показників ритмічності та синхронності грошових потоків; узгодженість джерел надходження та напрямів використання грошових коштів за окремими видами діяльності підприємства; отримання додаткового доходу за рахунок інвестування тимчасово вільних грошових коштів та його розміри; наявність, у зв'язку з неефективністю управління грошовим оборотом, додаткових витрат у вигляді штрафних санкцій за несвоєчасність виконання розрахунків тощо.

Відповідно до [15], якість управління підприємством в цілому визначається на підставі проведення аналізу структури його грошових потоків та діагностується у такий спосіб: «добре» - якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової - від'ємне.; «норма» - якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної - від'ємне; «криза» - якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має від'ємне значення, а від інвестиційної та фінансової - позитивне.

Висновки. Таким чином, останнім часом інформаційне забезпечення аналізу грошових потоків суттєво покращилося, актуальність дослідження грошових потоків - зростає. Запропонована послідовність проведення та розроблена система аналітичних показників розкриває зміст кожного з етапів роботи. Це дозволяє озброїти практикуючих фахівців належним методичним забезпеченням комплексного дослідження грошових потоків (як в процесі експрес публічного та поглибленого аналізу грошових потоків). Можливість отримання всебічної та повної інформацію про стан та тенденції розвитку грошових потоків розкриває причинно-наслідкові зв'язки цих тенденцій, створює підстави для формування обґрунтованих управлінських рішень та висновків стосовно стану грошових потоків, наявності (відсутності) загрози банкрутства (неплатоспроможності) підприємства, можливості виконання зобов'язань тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. William H. Beaver, Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies, 1966, Supplement to Journal of Accounting Research, 4, pp. 71-111
2. Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств (на прикладі меблевого виробництва України): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / В. Р. Шевчук; Терноп. акад. нар. госп.-ва. — Т., 2001. — 120 с. — укр.
3. Управління грошовими потоками торговельного підприємства: Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.07.05 / Г.В. Ковальчук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2001. — 21 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.- ISBN 966-574-441-0

5. Бланк И.А. Управление денежными потоками . - К.: Ника-Центр, Эльга , 2002-496 с.- (Серия «Библиотека финансового менеджера».Вып.8)-ISBN 5-94773-001-4.
6. Лігоненко Л.О., Г.В. Ковальчук Управління грошовими коштами торговельного підприємства : Навч . посіб . – К.: Київ. держ. торг. - екон. ун-т, 1998. – 156 с. - ISBN 966-7376-01-Х
7. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін . – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.- ISBN966-574-671-5
8. Деменіна О. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства /Деменіна О. // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №7. - С.14-18.
9. О. Олійник Система моніторингу в управлінні грошовими потоками підприємств / О. Олійник // Фінанси України. – 2008. - №6. - С. 135-139.
10. Некрасенко Л.А. Напрями удосконалення управління грошовими потоками суб'єктів господарювання / Л.А. Некрасенко, І.М. Гнілосир// Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – С. 118 – 122
11. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. –2011.– №1.–С. 161 – 164.
12. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні заходи та практичний інструментарій. - К: КНТЕУ, 2001-580 с.- ISBN 966-7376080-Х
13. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : [підручник] / Л.О. Лігоненко. –К.КНТЕУ -2005-824 с. -ISBN 966-629-191-6
14. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. - Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13
15. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 (з змінами та доповненнями). - Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854

УДК 339.138: 338.47

**РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЗІ ЗМІНИ БРЕНДУ ДЛЯ ЙОГО
ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ
РИНКАХ****Приходько Д.О.***E-mail: zajada@gmail.com**Харківський національний автомобільно-дорожній університет
м. Харків*

В роботі розроблені заходи зі зміни бренду для його популяризації на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок удосконалення механізму проведення ребрендингу, у тому числі його більшої деталізації. А саме, до механізму проведення ребрендингу було запропоновано додати такі заходи: прийняття рішення про ребрендинг, виявлення резервів та ресурсів для розвитку підприємства, складання планового бюджету ребрендингу, складання календарного плану реалізації заходів з ребрендингу, оцінка потенційного ефекту від ребрендингу, впровадження нововведень в тестові моделі авто, впровадження оновленого бренду на ринок, моніторинг ефективності ребрендингу та відповідності потенційного ефекту від впровадження ребрендингу і реального. Було оцінено приблизну структуру витрат на проведення ребрендингу. Виявлено, що найбільш витратними є впровадження нововведень в тестові моделі авто та впровадження оновленого бренду на ринок. Заходи з тестування на актуальність, складання планового бюджету ребрендингу, складання календарного плану реалізації заходів з ребрендингу, оцінки потенційного ефекту від ребрендингу, розробки всіх комунікативних елементів бренду займають найменшу частку в загальних витратах на ребрендинг.

Ключові слова: бренд, ребрендинг, механізм, ринок, витрати

UDC 339.138: 338.47

**ELABORATION OF BRAND-CHANGING MEASURES FOR BRAND
POPULARIZATION IN THE DOMESTIC AND FOREIGN MARKETS****Prykhodko D.O.***E-mail: zajada@gmail.com**Kharkiv National Automobile and Highway University
Kharkiv*

The paper elaborates the brand-changing measures for brand popularization in the domestic and foreign markets at the expense of rebranding mechanism improvement, including its greater specification. Namely, it has been proposed to add

to the rebranding mechanism the following measures: accepting rebranding; resource and reserves identification for enterprise development; planned budgeting of rebranding; plan scheduling for rebranding measures implementation; evaluation of the potential rebranding effect; introduction of innovations for automobile test models; market penetration of the renewed brand; monitoring of rebranding effectiveness and correspondence of potential and real effects of rebranding introduction. An approximate cost structure of rebranding has been evaluated. It has been deduced that the most cost-based measures are introduction of innovations for automobile test models and market penetration of the renewed brand. Test measures for relevance, planned budgeting of rebranding, plan scheduling for rebranding measures implementation, evaluation of the potential rebranding effect, and development of all communicative brand elements have the smallest share in rebranding total costs.

Key words: brand, rebranding, mechanism, market, costs

Актуальність проблеми. Охоплення внутрішніх та зовнішніх ринків підприємством, ім'я якого підкріплено надійністю та гарантіями для споживачів, однак яке є не досить відомим, – досить складне завдання, навіть для підприємств, які існують на ринку декілька років. Якщо у підприємства існує потенціал до розвитку та розширення масштабів своєї діяльності за межами України, важливе місце у стратегії просування підприємства та його продукції повинна займати популяризація бренду промислового підприємства, а у випадку негативних відгуків про існуючий бренд – зміна бренду, яку можна досягти залучившись до ребрендингу. Отже, розробка заходів зі зміни бренду для його популяризації на внутрішньому та зовнішньому ринках є важливим завданням для автомобілебудівних підприємств України, які націлені на зміцнення свого фінансового становища.

Аналіз останніх наукових досліджень. Ребрендинг та його сутність досліджували О.О. Міцура, Ю.Р. Шелест [1], О. Назайкин [2], ребрендинг як напрям маркетингової стратегії підприємства вивчали Л.М. Ткачук, О.М. Кавуненко [3]. Незважаючи на те, що етапи проведення ребрендингу вже розглядалися в вітчизняних працях [1, 2], мало уваги приділено розробці заходів зі зміни бренду для його популяризації на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок удосконалення механізму проведення ребрендингу.

Метою роботи є розробка заходів зі зміни бренду для його популяризації на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок

удосконалення механізму проведення ребрендингу, у тому числі його більшої деталізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як відомо ребрендинг є комплексним заходом, що включає в себе певні складові [4]. Необхідно зауважити, що для підприємств автомобільної промисловості найбільш актуальним та затребуваним заходом з ребрендингу є проведення редизайну чи рестайлінгу (фейсліфтингу). Це пояснюється тим, що комфортабельні, естетичні потреби споживачів постійно зростають, технології удосконалюються, встановлюються екологічні та енергоресурсні обмеження, в результаті, в гонитві за рейтингами збуту, виробничі підприємства вдаються до змін [4].

Ребрендинг, як будь-який процес, потребує визначення механізму його проведення або бізнес-плану ребрендингу (рис. 1.) В цілому існує стандартний набір заходів, який підходить до усіх брендів, однак, ми вважаємо за доцільне запропонувати для брендів автомобільної промисловості додаткові етапи, які на рисунку відмічені пунктирними лініями.

Маркетинговий аудит (аналіз поточного стану бренду) – оцінка споживчої обізнаності про бренд, лояльності до нього, існуючих бар'єрів для сприйняття бренду, оцінка іміджу для різних цільових аудиторій (слабкі і сильні сторони, конкурентні переваги) [5, 6].

Отримавши результати аналізу поточного стану бренду, та якщо вони позитивні, підприємство може продовжити діяльність без змін. Якщо ж результат має негативний характер, то наступним кроком є аналіз потенціалу розвитку підприємства (вивчення ринкової ніші, в якій буде позиціонуватися оновлений бренд – мотивація споживача, конкурентне оточення, особливості продуктових властивостей [7], врахування фактора незадоволеності від певних властивостей існуючого товару). Далі слід прийняти остаточне рішення щодо проведення ребрендингу.

Виявлення резервів та ресурсів для розвитку підприємства – є важливим заходом, адже при обмеженості ресурсів провести ефективний ребрендинг практично неможливо.

Після виявлення ресурсів, необхідно здійснити формування змін в стратегії та формування цілей компанії, в тому числі й тих, яких хочеться досягти ребрендингом [6].

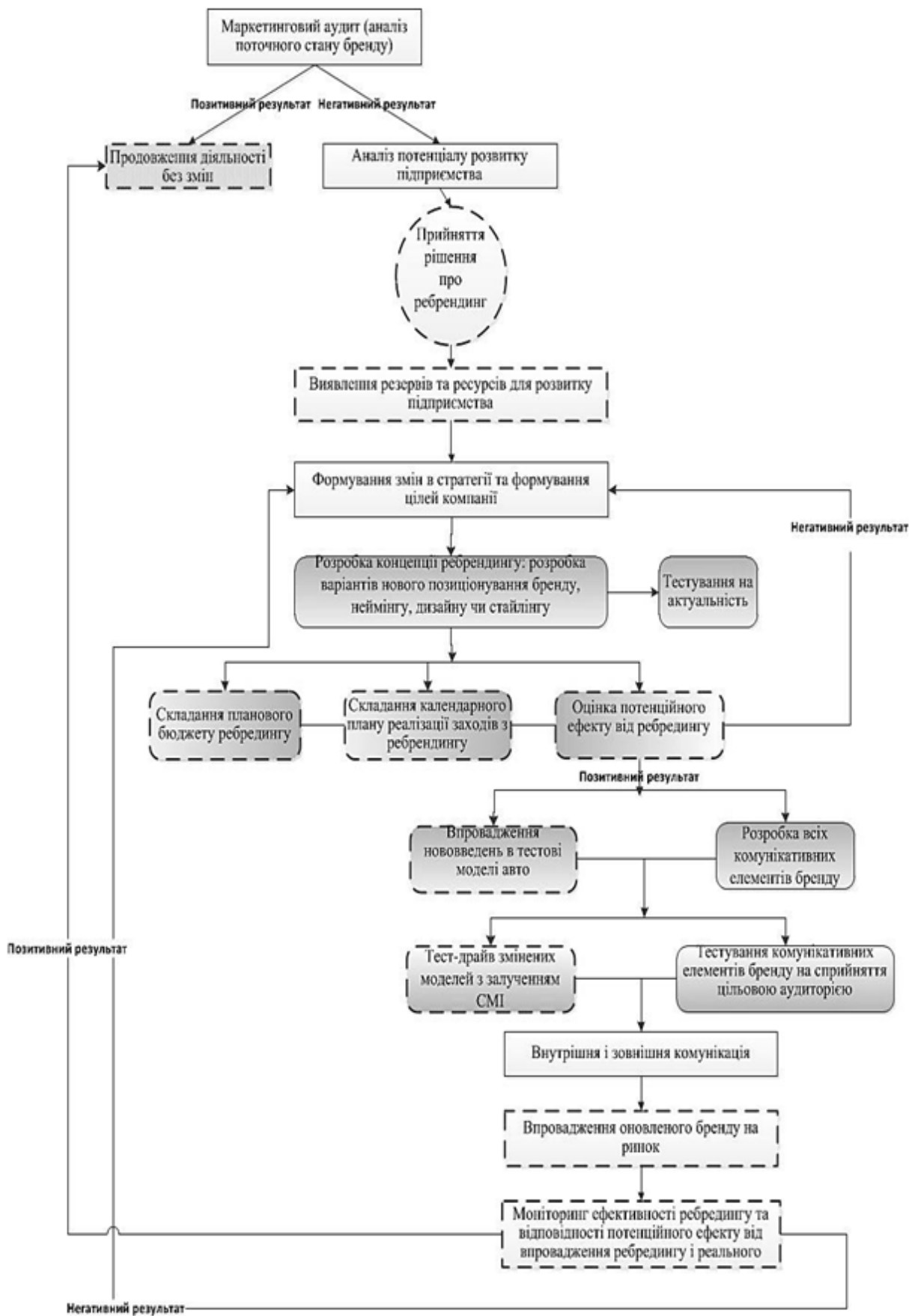


Рис. 1. Механізм проведення ребрендингу

Джерело: складено автором

Розробка концепції ребрендингу: розробка варіантів нового позиціонування бренду, неймінгу, дизайну чи стайлінгу і їх тестування на актуальність [6, 7] можуть відбуватися одночасно. Паралельне виконання кроків відмічено темним кольором.

Складання планового бюджету ребрендингу, складання календарного плану реалізації заходів з ребрендингу, оцінка потенційного ефекту від ребрендингу можуть відбуватися одночасно. Якщо ж результат потенційного ефекту від ребрендингу має негативний результат, то слід повернутися до кроку формування змін в стратегії та формування цілей компанії, щоб їх скоригувати для отримання позитивного ефекту в подальшому.

Якщо результат оцінки потенційного ефекту від ребрендингу є позитивним, то вступають в силу впровадження нововведень редизайну чи рестайлінгу (зміни зовнішніх чи внутрішніх атрибутів авто) в тестові моделі авто. Разом з цим проводиться розробка всіх комунікативних елементів бренду [7] (візуальний ряд рекламних матеріалів і т.п.), на основі найбільш оптимального варіанту нового позиціонування бренду, неймінгу, дизайну чи стайлінгу.

Тест-драйв змінених моделей з залученням СМІ та тестуванням комунікативних елементів бренду на сприйняття цільовою аудиторією [7] проводиться одночасно.

Внутрішня і зовнішня комунікація – інформування аудиторії (співробітників, споживачів, конкурентів) про характеристики оновленого бренду [8]; впровадження оновленого бренду на ринок; аудит ефективності ребрендингу та відповідності потенційного ефекту від впровадження ребрендингу та реального, – проводяться поступово. Якщо результати аудиту ефективності ребрендингу є негативним, слід повернутися до кроку формування змін в стратегії та формування цілей компанії, щоб їх скоригувати для отримання позитивного ефекту в подальшому. За позитивного результату – продовжити діяльність.

Ребрендинг зазвичай об'ємний та витратний процес. Швидкого ефекту від проведеного ребрендингу очікувати не варто [9]. За думкою експертів, для середнього підприємства з урахуванням порівняно низької вартості бренду і невеликого обсягу оновлень, витрати на ребрендинг можуть скласти 1,4 – 4 млн. доларів США. За термінами ребрендинг займає як мінімум рік [10].

За пропонуваним механізмом проведення ребрендингу, на базі середніх даних взятих з джерел [11 – 18], було оцінено у грошовому виразі приблизну структуру витрат на проведення ребрендингу. Результати представлені у частках відсотків від загальної суми на ребрендинг (рис. 2).



Рис. 2. Структура витрат на проведення ребрендингу у відповідності з пропонуваними заходами

Джерело: складено автором

В наведеній діаграмі деякі заходи було об'єднано в одну статтю витрат, що пов'язано зі схожістю виконуваних операцій. Як видно з наведеної діаграми найбільш витратними є впровадження нововведень в тестові моделі авто та впровадження оновленого бренду на ринок. Заходи з тестування на актуальність, складання планового бюджету ребрендингу, складання календарного плану реалізації заходів з ребрендингу, оцінки потенційного ефекту від ребрендингу, розробки всіх комунікативних елементів бренду займають найменшу частку в загальних витратах на ребрендинг, що зазвичай пов'язано з нескладністю виконуваних операцій в рамках цих заходів.

Висновки. Автомобільний редизайн, рестайлінг візуальної атрибутики чи характеристик товару, супроводжуючих бренд відповідно до нового позиціонування – мають різний вплив на діяльність підприємства. Необхідно зважено підходити до впроваджень, адже ефект може мати різноманітний характер, а витрати на ребрендинг чи ліквідацію збитків від його неефективності може істотно вплинути на імідж підприємства.

Проведення ребрендингу за запропонованим механізмом може стати вирішальним для багатьох підприємств українського автопрому, адже ребрендинг є стадією життєвого циклу бренду [19], яка спроможна відновити прихильність клієнтів та високі обсяги збуту підприємства, забезпечити популяризацію бренду на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Вартість ребрендингу залежить від обсягу, складності роботи, її тривалості та якості. Якщо в результаті бренд набирає нової якості, чіткості та прозорості його ідеології в свідомості споживача, він стає для нього привабливим, позитивно змінюється імідж, продукція стає більш актуальною, споживач помічає турботу про його потреби, споживач чітко бачить зміни і вони йому до вподоби, тобто посилюється бренд, то посилюється й споживча лояльність. Подальші дослідження слід спрямувати на визначення впливу ребрендингу на вартість брендів українського автопрому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міцура О. О. Ребрендинг та його сутність / Міцура О. О., Шелест Ю. Р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28661/1/Mitsura.pdf>

2. Назайкин А. Ребрендинг: цели, задачи, этапы / Назайкин А. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nazaykin.ru/_br_rebranding.htm
3. Ткачук Л. М. Ребрендинг як напрям маркетингової стратегії підприємства / Ткачук Л. М., Кавуненко О. М. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1999>
4. Приходько Д. О. Розмежування понять ребрендинг, репозиціонування, ренеймінг, редизайн, рестайлінг (фейсліфтинг) / Приходько Д.О. // Актуальні економіко-правові проблеми розвитку суб'єктів господарювання в Україні: теоретичні й практичні аспекти: збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених. 6 грудня 2013 р. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 336 с.
5. Ребрендинг (rebranding) – цели, задачи, результат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://effe.com.ua/brands/rebrand/4>
6. Обсуждения: ребрендинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.e-executive.ru/discussions/print/forum_3212/msg_195807/
7. Ребрендинг торговой марки, как и зачем его проводит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.soldis.ru/ourvision/detail.php?ID=969>
8. Комлева Н. С. Ребрендинг как маркетинговый инструмент повышения конкурентоспособности компании / Комлева Н. С. , Ляпина Т. В. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.ly/1fRtcnf>
9. Платонов А. Какие факторы влияют для вердикт акционеров банка о ребрендинге? Какие условия и факторы обычно влияют для решение акционеров/менеджмент / Платонов А. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.money.cv.ua/forum/index.php?showtopic=10968>
10. «Перекрашиваем» бренд и меняем философию / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bit.ly/1fn0zwW>
11. Маркетинг – аудит та контролінг бренду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/1ed33Ku>
12. Ребрендинг-2005: в борьбу за имидж вступили крупнейшие банки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.ly/1f6Hmkj>
13. «Брендинг в системі маркетингу підприємства» роботу виконано за матеріалами підприємства ЗАТ «Крафт Фудз Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/1Jd44Q>
14. Итоговый отчет по проекту Ребрендинг Логистической Компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.ly/Ks5ekn>
15. Исследование «Стоимость брендинговых услуг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russianbranding.ru/standards/brandcost>

16. Березин И. Маркетинговые исследования в процессе создания бренда / Березин И. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.ly/1az5DbA>
17. Ражев С. Зачем компании менять имя / Ражев С. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sostav.ru/articles/2006/09/22/ko/>
18. МегаФон готовит ребрендинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://electrosvyaz.com/forum/viewtopic.php?t=16703&p=206538>
19. Приходько Д.О. Модифікація життєвого циклу бренду / Д. О. Приходько // Культура народов Причерноморья. – Симферополь: Межвузовский центр «Крым». – 2013. - № 258. – С. 11-14.

УДК 656.71.014.1(100)(045)

**СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ АЕРОПОРТАМИ З МЕТОЮ
ПОКРАЩЕННЯ ЇХ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ****Сидоренко К.В.***E-mail: sydorenko.kateryna2014@gmail.com**Національний авіаційний університет
м. Київ*

Завданням статті є вивчення світового досвіду управління аеропортами для підвищення їх конкурентоспроможності в глобальному середовищі. Актуальність статті визначається питанням застосування моделей управління аеропортами як інституціонального та організаційного альянсу між державою і бізнесом з метою підвищення конкурентоспроможності виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів, і одночасно гострою необхідністю залучення засобів стратегічних приватних інвесторів в авіаційну галузь. Залучення приватного сектору в останні роки стало подальшим кроком у напрямку лібералізації прав власності і управління аеропортами та є складовою загального процесу глобалізації світової економіки. Розглянуто підходи до регулювання діяльності міжнародних аеропортів на наднаціональному рівні, що на відміну від існуючих, базуються на глобальній архітектурі інтенсивних відносин та механізмах зворотного зв'язку між складовими, системою і авіатранспортним середовищем, синхронності поведінки складових та емерджентності процесу надання стандартизованої глобальної авіапослуги.

Ключові слова: міжнародний аеропорт, виробнича інфраструктура, аеропортовий бізнес, управління аеропортами, державно-приватне партнерство

UDC 656.71.014.1(100)(045)

**WORLD EXPERIENCE OF AIRPORTS MANAGEMENT FOR THEIR
PRODUCTION INFRASTRUCTURE IMPROVEMENT****Sydorenko K.V.***E-mail: sydorenko.kateryna2014@gmail.com**National Aviation University
Kyiv*

The task of this article is to study the global airport management experience to enhance their competitiveness in a global environment. The relevance has been determined by the problem of application the airport management models as institutional and organizational alliance between government and business in order to improve the competitiveness of the productive infrastructure at international airports and urgent need to raise the funds of strategic private investors in the aviation industry

as well. In recent years the involving of the private sector became a further step towards the liberalization of ownership and management of the airports and is a component of the overall process of globalization of the world economy. It have been considered approaches to regulation of international airports activity at the supranational level, which are based on global architecture of the intense relationships and feedback mechanisms between the components, systems and air transport environment , synchronous behavior of components and the emergence of the process of providing the standardized global air service.

Key words: international airport, productive infrastructure, airport business, management of airports, public-private partnership

Актуальність проблеми. Найважливіший фактор, який визначає конкурентоспроможність аеропорту – це рівень розвитку його інфраструктури. Як відомо, ефективність управління аеропортом являється безпосереднім чинником покращення його інфраструктурного забезпечення. Актуальність статті визначається питанням застосування моделей управління аеропортами як інституціонального та організаційного альянсу між державою і бізнесом з метою підвищення конкурентоспроможності виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів, і одночасно гострою необхідністю залучення засобів стратегічних приватних інвесторів в авіаційну галузь.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми удосконалення виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів у своїх працях розглядали К. Батон [5], П. Белобаба, Е. Ван, Р. Вікерман, К. Вінстон [12], Р. Макаріо [7], Р. Мердік, Е. М'юріел, П. Рітвелд, Р. Слот та інші. Моделі управління аеропортами досліджувалися такими вченими, як Г. Абрет, М. Брукс, А. Велс, Р. Д'жохімсен, Ф. Ербетта, Дж. Плант, П. Хупер, М. Хусейн [6] тощо. На основі зазначених праць автором було розпочато дослідження раціонального розвитку виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів в умовах глобалізації світової економіки [1;2].

Водночас, незважаючи на наявність глибоких і ґрунтовних наукових праць українських і зарубіжних науковців, проблема реформування та розвитку виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів в умовах глобалізації світової економіки теоретично і практично недостатньо розкрита, що й обумовлює актуальність обраного дослідження.

Метою роботи є визначення шляхів формування ефективної інфраструктури аеропортів з метою їх сталого розвитку. Виходячи з

поставленої мети основним завданням статті є вивчення світового досвіду управління аеропортами для підвищення їх конкурентоспроможності в глобальному середовищі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасними тенденціями розвитку авіаційних перевезень є формування ефективної інфраструктури окремих аеропортів з метою їх сталого розвитку та забезпечення безпеки авіації. У більшості країн світу й, принаймні, в усіх без винятку розвинених країнах аеропорти є самостійними господарюючими суб'єктами. Хоча на сьогоднішній день багато аеропортів світу займають домінуючі позиції, а аеронавігаційні послуги мають монополістичний характер, ефективність роботи аеропортів заснована на розмежуванні відповідальності між державою, яка найчастіше є власником інфраструктури, і частками компаній, що здійснюють господарську діяльність, включаючи управління терміналами, наземне обслуговування, заправку паливом, підготовку бортхарчування, технічне обслуговування та ремонт повітряних суден і т.д. Не слід забувати, що, незалежно від організаційної структури та правового статусу аеропорту, лише держава в кінцевому рахунку несе відповідальність за безпеку польотів, авіаційну безпеку і економічний нагляд за діяльністю аеропортів.

Велика різноманітність моделей управління аеропортами забезпечує необхідну гнучкість відповідно до очікувань держави. Тож уряд кожної окремої держави обирає свій оптимальний варіант розвитку та фінансування діяльності аеропортів, враховуючи безліч чинників, включаючи такі, як місцева географія, політична ситуація, рівень розвитку ринку позикового капіталу тощо [10]. У США, наприклад, аеропортами, як правило, володіє безпосередньо держава в особі федеральних, регіональних чи муніципальних органів влади. У Західній Європі аеропорти являють собою акціонерні товариства, в яких держава є одним з учасників. При цьому функції управління аеропортами передаються спеціалізованим компаніям-операторам, які управляють аеропортовими активами як єдиним цілим. Дана тенденція пояснюється посиленням глобальної конкуренції в сфері повітряного транспорту, підвищенням ефективності управління та рентабельності аеропортового бізнесу.

Існують різні моделі управління аеропортами. Вони можуть бути класифіковані наступним чином:

- суспільна власність і експлуатація;
- суспільна власність і комерційна експлуатація.
- регіональна власність і експлуатація.
- суспільна власність із приватною експлуатацією (спільні підприємства, часткове відчуження власності, контракти на управління і аналогічні концесійні схеми та інше).

Модель суспільної власності та експлуатації раніше традиційно застосовувалася в діяльності аеропортів по усьому світу.

Така модель управління аеропортами як суспільна власність і комерційна експлуатація (також відома як створення публічно-правових корпорацій) спрямована на поліпшення управління і фінансову автономію аеропорту, полегшення доступу до ринків приватного капіталу. British Airport Authority (БАА), заснована у 1966 році, була першою адміністрацією, що працювала відповідно до цих критеріїв. Інші приклади побудови даної моделі: Israeli Airports Authority (І.А.А.) в Ізраїлі, Aeropuertos Espanoles y Navegacion Aerea (АЕНА) в Іспанії та INFRAERO у Бразилії [4].

Іспанська модель аеропортів може продемонструвати еволюцію від суто державного володіння до публічно-правових корпорацій у комбінації з невеликим залученням приватного сектору. До 1977 року забезпечення аеропортового та аеронавігаційного обслуговування було відповідальністю військово-повітряних сил, після чого ця діяльність була передана уряду, аеропортова діяльність забезпечувалася Organismo Autonomo de Aeropuertos, а аеронавігаційне обслуговування – іншим департаментом. Зрештою у 1999 році обидві організації були об'єднані в АЕНА, відкриту акціонерну компанію з незалежним статусом і під опікою Департаменту Транспорту. При цьому АЕНА втягнула приватний сектор у фінансування і будівництво нової інфраструктури. Наприклад, вони застосували схему BOOT для будівництва нового терміналу в аеропорті Palma de Mallorca, де в якості забудовника виступило спільне підприємство, створене приватним засновником, і саме АЕНА. Вони також побудували новий вантажний термінал у Барселоні.

Цікавим варіантом цієї моделі є амстердамський аеропорт Schiphol. Уряд приймає 76% участі, місто Амстердам – 22% і місто Роттердам – решта. Аеропорт дотримується бізнес-орієнтованого підходу і фінансово незалежний, хоча уряд може фінансувати

інфраструктурні інвестиції. Незважаючи на свою суспільну природу, аеропорт торгує бондами на фінансовому ринку, посідаючи при цьому найвищий рейтинг «AAA».

Модель регіональної власності й експлуатації є альтернативою суспільної власності та експлуатації. Вона спрямована на підтримку розвитку аеропорту регіону і, як результат, власність перебуває в руках однієї або декількох місцевих або регіональних організацій. Цей підхід був застосований в аеропортах США (за винятком аеропортів Вашингтону), у Великобританії (крім British Airport Authority) і у Франції. Деякі місцеві органи влади можуть експлуатувати кілька аеропортів, наприклад Airports de Paris, який налічує чотири аеропорти [5].

В аеропортах США, незважаючи на те, що аеропорти перебувають під місцевим, регіональним або державним наглядом, більша частина діяльності віддана на субпідряд приватному сектору (до 90% усієї аеропортової діяльності). Цікаво відзначити, що залучення позикових засобів на фінансування інфраструктурних проектів було звичайною практикою в американських аеропортах. Для забезпечення гарантій по кредитах аеропорти США застосовували довгострокові угоди (residual agreements) з авіакомпаніями, які зобов'язували їх забезпечувати покриття аеропортових експлуатаційних витрат і обслуговування боргу.

Чітко типізувати моделі суспільної власності і приватної експлуатації досить складно, тому що існує множина різних комбінацій, побудованих на поєднаннях ряду критеріїв – розподіл ризиків, рівень зобов'язань, тривалість у часі, право власності на активи тощо.

Схема спільних підприємств застосовувалася в міжнародному аеропорті Kansai (Японія), структура власності якого унікальна: японський уряд володіє 2/3 акцій, інша частина належить 12 різним місцевим органам влади та понад 800 компаніям і приватним особам. Повна вартість проекту перевищила 20 млрд. дол. США, включаючи будівництво штучного острова. Аеропорт управляється як приватна компанія, але з обмеженнями організаційної і фінансової автономії, і перебуває під наглядом Міністерства транспорту [9].

При частковому продажі активів уряд зменшує свою участь у діяльності аеропорту, зводячи до незначної кількості або до однієї

єдиної акції. Решта акцій виставляються на продаж безпосередньо місцевим або регіональним органам влади або приватним особам. Розпродаж активів головним чином використовується як засіб залучення приватного фінансування для майбутнього розширення аеропорту. Прикладами можуть бути аеропорти Цюріха, Відня, Копенгагена. Цюріх – один із цікавих прикладів: незважаючи на те, що власність збережена за Кантоном Цюріха, аеропорт управляється приватною компанією Flughafen Immobilien Gesellschaft, яка у свою чергу належить Кантону (50% акцій), і групі приватних осіб.

Віденський аеропорт (Австрія), що був спочатку державною корпорацією, після розпродажу активів 48% виявилось у суспільних руках, включаючи також участь Schiphol. Після British Airport Authority це був другий аеропорт, акції якого котируються на Лондонській біржі.

Копенгагенський аеропорт випустив 25% акцій на вільний ринок у 1994 р.

Контракти на управління. Управління всього або частини аеропорту передане за контрактом спеціалізованому оператору на певний період часу й з дотриманням певних умов стосовно продуктивності, обслуговування і стимулювання інвестицій в інфраструктуру [11]. Зазвичай контракти на управління укладаються на тривалий термін. Як приклад – шестирічний контракт між урядом Куби та AENA для запуску нового аеропорту в Кайо Коко або 15-річний контракт на управління об'єктами аеропорту Guangzhou Baiyun. Контракти на управління забезпечують передачу передового досвіду діяльності ряду аеропортів, тим самим знижуючи витрати та підвищуючи доходи та рівень послуг. Такі контракти застосовувалися країнами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) для поліпшення якості обслуговування і фінансових показників діяльності аеропортів. У країнах, що розвиваються, стимули для залучення приватного сектора частіше пов'язані із забезпеченням додаткового фінансування.

Прикладом також може бути Aéroports du Cameroun – компанія, створена урядом Камеруну, щоб управляти 7-ма з 14 аеропортів країни протягом 15-річного періоду. 34% акцій компанії належить Aéroports de Paris, 24% – камерунському уряду. Решта часток розподілена серед транспортних агентств і банків. Aéroports du

Cameroon зобов'язаний реінвестувати частину прибутку, може встановлювати аеропортові збори після консультації з урядом і користувачами аеропорту.

Схеми BOT (Build, Operate, Transfer) – «Будівництво, управління, передача» – класичний варіант концесії. Концесіонер (приватний оператор) здійснює будівництво й експлуатацію (в основному – на правах власності) протягом певного періоду, після чого об'єкт передається державі. Приватний оператор отримує відповідні доходи, але, у свою чергу, приймає на себе весь комерційний ризик. Договір концесії може включати також деякі регулюючі умови щодо ціноутворення й забезпечення якості. Аналог цього виду концесії при реконструкції об'єкта – ROT (Rehabilitate, Own, Transfer). Дана схема широко використовується для розвитку інфраструктури. Наприклад, схема BOT була застосована колумбійським урядом у 1995 році для будівництва й обслуговування другої злітно-посадкової смуги, так само як для обслуговування існуючої злітно-посадкової смуги аеропорту Ель-Дорадо в Боготі (Bogota Eldorado International Airport). У рамках проекту 100 млн. дол. США повертаються за рахунок доходів від аеропортових зборів протягом 20-річного періоду концесії. Уряд взяв на себе більшу частину ризику, погодившись на мінімальний рівень доходів [3].

Уряд Аргентини, який у 1998 році підписав контракт концесії з консорціумом Aeropuertos Argentina 2000 щодо 33 аеропортів, які всі надавалися концесіонеру на 30 років з 10-річним можливим продовженням контракту. Повна щорічна оплата уряду Аргентини становить 171,121 млн. дол. США. Також консорціум зобов'язаний інвестувати мінімум 2,1 млрд. дол. США. Група вже взяла під свій контроль два аеропорти Буенос-Айресу (Eisesa і Aeroparque). Створено спеціальний орган Organismo Regulador del Sistema Nacional de Aeropuertos (ORSNA), який, крім інших завдань, контролює виконання вимог стосовно інвестицій і аеропортових зборів.

Домінуюча форма участі приватного сектора в діяльності аеропорту концесія застосовується також в аеропортах Йорданії, Казахстану, Сенегалу, Тунісу, Туреччини тощо.

Схема BOOT (Build, Own, Operate, Transfer) – «Будівництво, володіння, управління, передача» – володіння і користування

здійснюється протягом чітко визначеного терміну. Приватний оператор зберігає власність протягом періоду концесії, зазвичай під гарантію кредитів.

Дана схема застосовувалася для третього терміналу аеропорту Торонто Lester B. Pearson і включала орендний договір землі на 40 років з можливістю його продовження протягом подальшого 20-річного періоду. Оплата уряду – 30 млн. канадських дол. Щорічні орендні платежі базувалися на валовому виборі. Аеропорт Торонто представляє рідкісну комбінацію суспільної і приватної власності й управління. Перший і другий термінали належать і використовуються державним транспортним органом Канади (Transport Canada). Третій термінал використовується згідно з контрактом управління Lockheed Air terminal of Canada Inc. Transport Canada координує і забезпечує управління повітряним рухом, будучи також власником злітно-посадкових смуг і рульових доріжок. Витрати в третьому терміналі вдвічі вищі, ніж в інших терміналах, ринок сегментований з обліком більш престижних міжнародних перевізників, що мають тенденцію користуватися третім терміналом, у той час, як інші термінали головним чином використовуються дешевими і регіональними перевізниками. Але при цьому канадський уряд переглядає положення аеропорту і можливість його ренаціоналізації. Схема BOO (Build, Own and Operate) – «Будівництво, володіння, управління» – так званий «Грінфілд» (Greenfield project). Концесіонер будує об'єкт і управляє ним на правах володіння і користування, концесійний строк не фіксується.

Схема ROT (Rehabilitate, Own, Transfer) – «Відновлення, володіння, передача» – передбачається передача існуючого об'єкта інфраструктури, що перебуває в державній власності, у приватні руки на умовах здійснення модернізації даного об'єкта з наступною його експлуатацією при прийнятті концесіонером певних обов'язків і обмеженні його деяких прав стосовно об'єкта з наступною передачею об'єкта державі або без такої (так, наприклад, Закон Філіппін містить положення про такий різновид ROT, який припускає право концесіонера управляти об'єктом доти, поки він дотримується зазначених правил експлуатації об'єкта) [8].

Lease contract – контракт, близький по змісту до оренди. Дані контракти укладаються на довгий термін. Орендар не бере участі у будівництві, одержуючи об'єкт від держави. У деяких випадках

власність на інфраструктуру в майбутньому може передаватися орендарю за символічну плату. Обов'язки орендаря: контроль, управління інфраструктурою, її обслуговування. Прикладами є канадські і австралійські аеропорти. Австралійська модель інтерпретована як передача урядом управління аеропортами приватному сектору (довгостроковий 50-річний контракт). Уряд поступається контролем над аеропортами, зберігаючи при цьому свободу дій стосовно змін в аеропортах, які можуть бути зроблені.

Найбільш поширеними є наступні форми організації і управління аеропортами:

- приватні або державні компанії, що володіють та/або управляють одним або декількома аеропортами,

- державні компанії, які володіють об'єктами інфраструктури (злітно-посадкові смуги, термінали та ін.) в одному або декількох аеропортах. При цьому для оперативного управління залучаються спеціалізовані компанії-оператори;

- спеціалізовані компанії (холдинги), які надають комплекс послуг, зокрема стосовно розвитку та управління аеропортами. В такому випадку компанії об'єднують декілька аеропортів та права власності або на умові оренди об'єктів інфраструктури.

Приклади ефективного управління аеропортами вказують на те, що більшість подібних підприємств управляє саме авіаційною діяльністю аеропорту, неавіаційні ж види діяльності передані на управління спеціалізованим компаніям.

Розвиток аеропортів повинен здійснюватися як за рахунок державних, так і приватних засобів. У зв'язку з цим все актуальнішими стають проекти державно-приватного партнерства [6]. У реалізації проекту управління державним майном аеропортів відповідальним етапом є вибір найбільш доцільного способу державно-приватного партнерства, а в рамках способу його кращої форми. При виборі способу пропонується виходити з факторів, показаних на схемі (рис. 1).

фінансування в розвиток інфраструктури аеропортів й залучаються кошти приватних інвесторів. Залучення приватного сектору в останні роки стало подальшим кроком у напрямку лібералізації прав власності і управління аеропортами та є складовою загального процесу глобалізації світової економіки.

Висновки. Таким чином, регулювання діяльності міжнародних аеропортів на наднаціональному рівні базується на глобальній архітектурі інтенсивних відносин та механізмах зворотного зв'язку між складовими, системою і авіатранспортним середовищем, синхронності поведінки складових та емерджентності процесу надання стандартизованої глобальної авіапослуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Сидоренко К. В. Особливості формування виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів / К. Сидоренко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2013. – №3. – С. 143-146.
2. Сидоренко К. Перспективні напрями розвитку виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів / К. Сидоренко // Матеріали XIII міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених і студентів «Політ. Сучасні проблеми науки». – К., 2013. – С. 478.
3. Belobaba P. Airport Systems: Planning, Design and Management / Peter Belobaba, Amedeo Odoni, Tom Reynolds. – Saint Louis: McGraw-Hill, 2012. – 816 p.
4. Belobaba P. The Global Airline Industry (Aerospace Series) / Peter Belobaba, Amedeo Odoni, Cynthia Barnhart. – West Sussex: Wiley, 2009. – 518 p.
5. Button K. Globalization and Transport (The Globalization of the World Economy series) / Kenneth Button, Henry Vega. – Cheltenham: Edward Elgar Pub., 2012. – 752 p.
6. Hussain M. Investment in Air Transport Infrastructure / Mustafa Zakir Hussain. – Washington DC: The World Bank, 2010. – 260 p.
7. Macario R. Critical Issues in Air Transport Economics and Business / Rosario Macario, Eddy Van de Voorde. – Milton Park: Routledge, 2010. – 432 p.
8. Moavenzadeh F. Moving Millions: Transport Strategies for Sustainable Development in Megacities (Alliance for Global Sustainability Bookseries) / F. Moavenzadeh, M. J. Markow. – Dordrecht: Springer, 2010. – 288 p.

9. Morichi S. Transport Development in Asian Megacities: A New Perspective (Transportation Research, Economics and Policy) / Shigeru Morichi, Surya Raj Acharya. – Dordrecht: Springer, 2012. – 277 p.
10. O'Connell J. Air Transport in the 21st Century / John F. O'Connell, George Williams. – Burlington: Ashgate, 2011. – 470 p.
11. Weber B. Infrastructure as an Asset Class: Investment Strategy, Project Finance and PPP / Barbara Weber, Hans Wilhelm Alfen. – West Sussex: Wiley, 2010. – 284 p.
12. Winston C. Aviation Infrastructure Performance: A Study in Comparative Political Economy / Clifford Winston, Gines de Rus. – Washington, DC: Brookings Institution Press, 2008. – 237 p.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки - державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Міністерстві України № 12699-1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація ВАК України: Постанова № 1-05\4 від 14.10.2009р.

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України БОЛЬШАКОВ В.І., д.е.н.Верхоглядова Н.І., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Божанова В.Ю., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Вакульчик О.В., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Крафт О.А., д.е.н. Максимова Т.С., д.е.н. Пила В.І., д.е.н. Плаксієнко В.Я., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Чернюк Л.Г., д.е.н. Чмир О.С., д.е.н. Чужиков В.І.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково-економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ПБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація - розширена, мінімум 900 знаків 9від 0,1 до1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення - від 5 до 10 - українською та англійською мовами.
Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково-практичними завданнями.
Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел - мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

- 1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук;
- 2) МЕТАДАНИ на трьох мовах - англійській, українській та російській:
прізвище, ім'я, по-батькові автора (-ів),
назва статті,
анотація обсягом не менше 900 знаків,
ключові слова та словосполучення - від 5 до 10,
вчений ступінь і вчене звання автора (-ів),
місце роботи та посада кожного з авторів,
номери службового, домашнього або мобільного телефонів,
поштова адреса,
адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції
Важливо: назва файлу зі статтею - прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ - прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

Оригінал рецензії д.е.н., копія платіжного документу, а також перша сторінка статті з підписами всіх авторів надсилаються традиційною поштою (або кур'єрською поштою) тільки після підтвердження про те, що стаття прийнята до друку.

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

- Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) - 14. Абзац-10мм.Поля з усіх боків повинні складати 20 мм.

- Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно-білої гамми. Використання кольору не допускається!

- Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

- Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел- не менше вісьмох!

- Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (098) 288-58-48 Лапта Надія Валентинівна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№82

Українською і російською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Ланта Н.В.*
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 27.02.2014
Формат 60x84 1/16. Спосіб друку - різнограф.
Умов.друк.арк. 16,3 Тираж 300 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com