

ISSN 2304-0920

ODESA	ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY	ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD	УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 11(64). 2017	Том 22. Випуск 11(64). 2017
SERIES	СЕРІЯ
ECONOMY	ЕКОНОМІКА

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

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

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

Volume 22. Issue 11(64). 2017

Odesa
2017

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

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

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

Том 22. Випуск 11(64). 2017

Одеса
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

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

Редакційна колегія випуску:

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

Editorial board of the journal:

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

Editorial board of the series:

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ZHURAVLOVA YU. O.

INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

ON PRODUCTION OF PUBLIC GOODS.....9

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ДІДУХ Т. М.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ.....14

КАРМІНСЬКА-БЕЛОБРОВА М. В.

МІЖНАРОДНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....19

КОШОВА А. М., ТКАЧ І. В.

МАРКЕТИНГОВА ЛОГІСТИКА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....23

КУЗЕНКО Н. В., МАКСИМУК А. О.

ГАЛУЗЕВИЙ АНАЛІЗ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....28

ЯЦЕНКО О. М., ПАЦЬОЛА А. В.

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ В ІТ-БІЗНЕСІ.....36

ЯЦЕНКО О. М.

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН

ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ДОМІНАНТА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....42

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ВДОВЕНКО Н. М., ШЕПЕЛЄВ С. С.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....49

ВЕРХОГЛЯДОВА Н. І., КАСЬЯНОВСЬКИЙ Є. В.

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ.....54

ІВАНОВ Є. І.

ОБРУНТУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....58

КАЛАЧЕВСЬКА А. І.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ

ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....63

КІРДАН О. П.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПОЛІТИЧНІ ЗАСАДИ

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ.....68

КЛИМЕНКО Т. А.

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА

РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....72

КОЛУПАСЬВА І. В.

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ

РЕГУЛЯТОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ.....77

МАРДУС Н. Ю.

ВНУТРІШНІЙ РИНОК ТОВАРІВ І ЙОГО ЕЛЕМЕНТИ.....83

МАРКОВ Р. Р.

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ РОСЛИННИЦТВА ТЕХНІЧНИМИ ЗАСОБАМИ:

ПРОБЛЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....87

РОЗДІЛ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ГУРЖІЙ Н. М., МОТИКА В. С.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «МОТОР СІЧ» 92

ІВАНОВА В. Б.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....96

КОПЕЦЬКА Ю. О.

ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА:
ПРОБЛЕМИ ТЕОРЕТИЧНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО ОБРУНТУВАННЯ.....100

КОТЬКАЛОВА-ЛИТВИН І. В.

АКСІОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....104

КУЦЕНКО І. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....109

ЛЕОНОВА Ю. О.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПІДПРИЄМСТВА.....114

ЛОБАНЬ О. О.

МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ КОРПОРАТИВНИМ КАПІТАЛОМ.....118

ЛУКАШОВА Л. В.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....123

МАКАЗАН Є. В., НЕЧЕПУРЕНКО Д. С.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ
ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....127

МАТКОВСЬКИЙ П. Є.

МЕТОДОЛОГІЯ І МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....132

МЕЛЬНИК Л. М.

РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМНО-ІНТЕГРОВАНОГО МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ
ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ БІЗНЕС-ІНДИКАТОРІВ.....136

МІЦЕНКО Н. Г., РІЗНИК Д. В.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ.....142

РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КОЗІН О. Є.

КЛЮЧОВІ ПАРАМЕТРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
АВТОТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ.....147

КОЛІСНІЧЕНКО П. Т., ДЕНИСЕНКО М. П.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....152

ОРЛОВСЬКИЙ Є. С.

ЕКОЛОГІЧНЕ БУДІВНИЦТВО ЯК ЧИННИК НОВОЇ ЯКОСТІ
ЖИТЛОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....156

РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

КОБЗАР О. М.

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ПОЛЬЩІ.....162

РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ЗАХАРЧИН Г. М., СКЛЯРУК Т. В.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....166

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ВАСЮК М. В., КОТЛЯРЕВСЬКИЙ Я. В., ЗАСОБА М. В.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТИПОЛОГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ
ЗАПОБІГАННЯ ВІДМИВАННЮ КОШТІВ ТА ПРОТИДІЇ ТЕРОРИЗМУ
В АНТИКОРУПЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ 170

ЗАВАДСЬКА Д. В.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ОЦІНКА РОЗВИТКУ.....174

КАЛАШНИК І. О.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЯЦІЇ
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ТОРГІВЛЮ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ.....180

КЛАДЧЕНКО М. В.

ПЛАТНІ ОСВІТНІ ПОСЛУГИ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....184

КРУПКА А. Я., ПИРИГ Г. І.

ГАЛУЗЬ КУЛЬТУРИ І МИСТЕЦТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ
СКЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ.....189

МАСЛАК Н. Г.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....193

МОМОТ О. М.

ГЕНЕЗИС ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ.....198

АБУБАКАР МУМИ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МИРОВОЙ СФЕРЕ
БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА..... 203

МУРАВСЬКИЙ О. А.

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....209

НЕІЗВЕСТНА О. В., ОВЧАРЕНКО К. В.

РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ
НА МІЖНАРОДНУ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПОЗИЦІЮ УКРАЇНИ
ТА ОБСЯГИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВНУТРІШНЮ ЕКОНОМІКУ.....214

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АНТОНЮК О. Р.

НОРМАТИВНО-ПРАКТИЧНІ ПАРАЛЕЛІ У РОЗВИТКУ
АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 218

КОЛУМБЕТ О. П.

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ
РЕСУРСАМИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ..... 224

КУЦИК П. О., КУЗЬМА Х. В.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ
КОМІСІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА.....229

ЛЯХОВИЧ Г. І.

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКУ
ДІЯЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГОВОЇ КОМПАНІЇ.....234

ПОГРІБНЯК Д. С.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
ЛЯ ГАРМОНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ
ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....238

ПРИМУШ Ю. С., МОРОЗОВА Є. П., ХІДЬКО О. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	242
СИДОРЕНКО О. О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ	246
ТРАЧОВА Д. М. ВИКОРИСТАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОГО ФОНДУ НА ІННОВАЦІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	251
НАШІ АВТОРИ.....	255

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

UDC 33.330

Zhuravlova Yu. O.

Odessa National Economic University

INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON PRODUCTION OF PUBLIC GOODS

The article highlights the influence of the institutional environment on the production of public goods. The concept of "institutional environment" is explored. The influence of the constituent institutional environment on the development of the education system is analyzed. It is concluded that the institutional environment is a clear and orderly set of institutions (legal, political, economic, socio-cultural) that affect on production of public goods.

Key words: institutional environment, public goods, education, legislation, financing.

Formulation of the problem. One of the important components of socio-economic development is the effective functioning of the public goods sector, which will contribute to the development of the economy and society as a whole. In connection with this, in recent times one can observe a tendency towards the growth of the role of knowledge not only in economic but also in social processes.

Analysis of recent research and publications. In the scientific economic literature, various aspects of the production of public goods are studied. Thus, the financing of public goods studies Dlugopolsky O. [1]. The features of reproduction of public goods in a transformational economy are studied by Zalevska-Shishak A. [2]. Theoretical and methodological peculiarities of reproduction of public goods in the market economy system, determination of directions of development of production of public goods in the domestic economic system and interaction of institutional factors and the production of public goods investigates by Kichurchak M. [3–6]. The essence of fiscal federalism as a system of distribution of powers and resources for the production of public goods is considered by Nebrat V.V. [7] and other.

Isolation of previously unsolved parts of the general problem, to which the article is devoted. However, the impact of the institutional environment on the production of public goods needs further research.

Setting objectives. The purpose of the study is to consider the influence of the institutional environment on the production of public goods on the example of education.

Presentation of the main research material. The process of formation of the state is accompanied by the appearance of a financial and administrative system in the respective territory, which in turn offers a list of functions of regulatory bodies, among which – meeting the public needs of the population.

Thus, Adam Smith distinguished three main tasks that the state solved: protection from external threat, protection of the legal rights of the individual from encroachment by other members of society and "the creation and maintenance of certain institutions, the creation and content of which cannot be in the interests of individuals or groups, since the profits from them will never be able to compensate the expenses of an individual or a small group, although they will often be able to reimburse their large society from the surplus, that is, the production of public goods [8].

Arthur Cecil Pigou, considers the state as the corrector of market failures. If the market for some reason does not pull the society on a Pareto-efficiency state, then for it the state does it. In this case, the state initially has both the ability to effectively "correct" the market and the targeting of such a result [9, p.196].

According to John Bordley Rawls, the functions of the state should be limited only to protection against violence, theft and fraud, and coercion should apply only to persons who violate contracts. All other functions, he believes, become an encroachment on the rights of the individual, and therefore their performance is unjustified [10, p. 127].

James Buchanan and Gordon Tullock, on the contrary, admit that the state can implement certain measures (using taxation and public spending) in order to improve the current economic situation from the Pareto-efficiency standpoint. This implies that the rights of any member of society will not be violated, which is possible only in one case: there is a rule of unanimity, that is, all decisions of the government are unanimously supported by fellow citizens [11, p. 337].

According to experts, ideally, state regulation of the economy is a pure "public goods", the consumers of which are all members of society, business entities, public organizations, etc. This "social product" becomes a public good only if it is ensured through state regulation of economic efficiency and social justice [12, p. 12].

The notion of "institutional environment" is multifaceted.

The analysis of Table 1 shows that economists consider the institutional environment as a set of fundamental political, social, legal and economic rules that define the framework conditions for the functioning and development of economic actors. All elements of the institutional environment are closely interconnected and significantly affect, in particular, the production of public goods.

According to Tymoshenko A.O., an effective institutional environment serves as the basis for sustainable economic development of the country [22].

Consider the influence of the institutional environment on the development of such a social good as education, which is guaranteed by the Constitution of Ukraine (article 53) [23].

During the years of Ukraine's independence, the Ministry of Education and Science of Ukraine, which is the main body in the system of central

Table 1

The essence of the notion of "institutional environment" in various sources

The essence of the concept	Source / author
The institutional environment is a set of political, economic, social and legal norms (rules) governing economic and political activities	L. Davis, D. North [13, p. 133]
The institutional environment is rules of the game that define the context in which there is economic activity	Oliver E. Williamson [14]
The institutional environment is formal and informal rules of conduct and interaction subjects of economic and social processes on the macro and on the micro level	Rao P. K. [15, p. 4]
Institutional environment - political, economic and socio-cultural institutions	Witold J. Henisz and Andrew Delios [16]
Institutional environment - legal trust; trust in politics; adequacy and predictability of resources; Institutional environment – rule credibility; policy credibility; and resource adequacy and predictability.	Nick Manning, Ranjana Mukherjee, Omer Gokcekus [17]
The institutional environment includes regulatory, cognitive and regulatory aspects. The institutional environment comprises the regulative, the cognitive, and the normative dimensions.	Rajesh Kumar, Verner Worm [18]
The institutional environment, called "national innovation systems", provides for the development and use of new technologies and innovations to support the competitiveness of the economy, the transition from industrial society to post-industrial (informational).	Innovative Ukraine 2020: National Report [19, p. 23]
The institutional environment (economic constitution, institutional structure of the economy, institutional framework) - the characteristics of the external environment that are significant for economic activity, set of values, formal and informal norms that affect the ratio of incentives in the activity and cause the achievement of minimum agreement between people.	A. Oleinik [20]
The institutional environment encompasses a set of fundamental financial, political, social and legal rules and organizations that define the form of a social order, and through formal and informal constraints (rules of law, rules, regulations, and voluntarily accepted norms of conduct, customs) regulate the behavior of economic entities, therefore influence the development of the economic system of society.	Vlasova T.R., Tsyganchuk O.V. [21]

Source: compiled by author based on [13–21]

bodies of executive power, ensures the formation and implementation of state policy in the spheres of education and science, scientific, scientific and technological and innovation activities, technology transfer 10 heads have changed [24; 25].

On average, each head of the aforementioned ministry has 2 years 6 months working for a position. The highest term of the post of Minister of Education was occupied: Kremen Vasil Grigorovich, Doctor of Philosophy, professor, Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine (NAS of Ukraine) and the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine (NAPS of Ukraine) – 5 years 2 months, Presently the President of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine – Zgurovsky Mikhaïlo Zakharovich, Doctor of Engineering, professor, Academician of NASU and NAPSU – 4 years 3 months, now the rector of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute".

In the Odessa region, changes occurred in the territorial division of education management, whose main function is to ensure the implementation of state policy in the field of education and science on the territory of the region, to create conditions within its authority for the implementation of equal rights of Ukrainian citizens to education [26].

The territorial education unit of the Department changed its name seven times in connection with liquidation, reorganization and renaming, and passed the path from the management of education to the Odessa Regional governmental Administration to the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration.

Thus, in April 1992, the Department of Public Education of the Odessa Regional Executive Committee was renamed the Education Department of the Odessa Regional the governmental administration, which became the successor of the Department of Public Education of the Odessa Regional Executive Committee. In 1994, by the decision of the Regional Council of People's Deputies of July 8, 1994, the Education Department of the Odessa

Regional governmental Administration became the director of the formation of the Odessa Regional Executive Committee.

In 1995, according to the decision of the Regional Council of People's Deputies of the Education Directorate, the regional executive committee was liquidated and by the order of the head of the Odessa Regional governmental Administration dated 17.10.1995, No. 138 / k-95, the Education Department of the Odessa Regional governmental Administration was formed.

In 2001, the Education Department of the Odessa Regional governmental Administration was renamed into the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration. For the first time scientific institutions of Odessa region join the network. In 2005, the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration liquidated and formed the Department of Education and Scientific Activity of the Odessa Regional governmental Administration. The Odessa Regional governmental Administration became the successor of the Department of Education and Science.

In 2010, according to the order of the head of the Odessa regional governmental administration dated June 11, 2010 No. 357 / A-2010 "On the structure of the Odessa regional governmental administration", the Department of Education and Research of the Odessa Regional governmental Administration was renamed into the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration, which is the successor of the Department of Education and Research of the Odessa Regional governmental Administration.

In 2013, the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration was renamed the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration [27].

It should be noted that since 1992, 10 heads of the territorial division of education management have changed. At the same time, for the period from

Table 2

Dynamics of financing of education by the Consolidated budget of Ukraine in 2012-2016

Consolidated data	Years				
	2012	2013	2014	2015	2016
Consolidated Budget expenditures, thsd. UAH	496310962,8	505843809,6	523125697,8	679871400,4	835 832 050,1
including educational expenditures, thsd. UAH	101561441,6	105538701,6	100109534,0	114193492,2	129437705,8
% to expenditures	20,5	20,8	19,1	16,8	15,5
% to GDP	7,62	7,62	6,9	6,39	5,72

Source: compiled by the author for [39, 40]

September 2015 to July 2017, 4 head of the Department of Education and Science of the Odessa Regional governmental Administration have changed.

There were changes in educational legislation. Thus, during the period of Ukraine's independence, the Basic Law of Ukraine "On Education" dated May 23, 1991 No. 1060-XII, which expired in 2017, had 47 editions of the document. The Law of Ukraine "About Vocational Education" of 10.02.1998 No. 103/98-VR has 17 editions of the document; Law of Ukraine "About General Secondary Education" dated May 13, 1999 No. 651-XIV-24 editors; Law of Ukraine "About Extracurricular Education" dated June 22, 2000 No. 1841-III – 18 editions; Law of Ukraine "About Preschool Education" dated July 11, 2001 No. 2628-III – 22 editions; The Law of Ukraine "About Higher Education" dated January 17, 2002 No. 2984-III, which expired in 2014 – 20 editions; The current Law of Ukraine "About Higher Education" of 01.07.2014 № 1556-VII already has 22 editions [28-34]. In addition, a working group was set up to prepare a comprehensive draft Law of Ukraine "About Amendments to the Law of Ukraine "About Higher Education" [35].

One example of a non-system approach in education may be the transition to a 12-year education system. In pursuance of Articles 12.15 and 31 of the Law of Ukraine "On Education" (1991), the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated November 16, 2000 No. 1717 introduced the transfer of general education institutions to a new content, structure and 12-year term for students who began to study in the first class in three stages:

- the first stage since September 1, 2001 – general educational institutions of the 1st degree;
- the second stage since September 1, 2005 – general educational institutions of the II degree;
- the third stage from September 1, 2010 – general educational institutions of the 3rd degree.

The decree approved the State standard of primary general education, provided appropriate measures, in particular, updating the content of general secondary education, in accordance with the new structure of secondary schools, to develop curricula and programs for general education institutions of different types, etc. [36].

At the same time, in 2010, the Verkhovna Rada of Ukraine returned to the 11-year system of education. According to experts, introducing a 12-year-old into a national education, it was planned that extended school education would allow to receive specialized training on various subjects, specialized

education, to master one more foreign language, and most importantly – to open the way for Ukrainian students to European education. At the same time, no additional funding was provided, new school programs were not developed, in particular for the 12th grade, which was supposed to be a specialization class, no network of the profile high school was prepared, the problem of the absence of the 2012 issue was not solved [37]. And by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 20, 2011, No. 462, a new State Standard of Elementary General Education was approved.

The new Law of Ukraine "About Education", adopted in 2017, returns a 12-year system of education. Full secondary education has three levels of education: initial education of four years; basic secondary education lasting five years; profile secondary education lasting three years [38].

Analysis of Table 2 shows that the volume of expenditures of the Consolidated Budget of Ukraine for 2012-2016 on education in UAH equivalent has increased from 101561441,6 thsd.UAH in 2012 up to 129437705,8 thsd.UAH in 2016 by 27876264.2 thsd. UAH (+ 21.5%).

In the structure of expenditures of the Consolidated Budget of Ukraine, during this period, the income on education is reduced from 20.5% in 2012 to 15.5% in 2016, i.e. by 5%. The GDP expenditure indicator for education also decreases by 7.62% in 2012 to 5.72% in 2016, i.e. by 1.9%.

Conclusions from the conducted research. Thus, the institutional environment is a clear and orderly set of institutions (legal, political, economic and socio-cultural) that affect the processes of production of public goods.

For its part, the state should support a certain level of production of public goods, to ensure that their quality meets the minimum demands of society. As an institution of power, the state always assumes the production of those goods that directly affects national security, the integrity of the state, the single economic space. The production of these public goods from the point of view of the state is of paramount importance.

The development of the national education system shows that in the years of independence in Ukraine, the legislative framework for its functioning has been formed. At the same time, according to experts, the development of the education system in Ukraine was not sufficiently systemic and complex, which did not contribute to the formation of a coherent state policy in this area [41].

References:

1. Dlugopolsky O.V. Features of the financing of public goods in the era of global transformations: theoretical and applied aspects / O.V. Dlugopolsky // The mechanism of regulation of the economy. – 2011. – No. 1. – P. 188-196.
2. Zalevska-Shishak A. Features of the reproduction of public goods in a transformational economy / A. Zalevska-Shishak // Bringer of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Series: Economics. – 2013. – No. 149. – P. 29-31.
3. Kichurchak M.V. Epistemology of Economic Systems in the Theory of Reproduction of Public Goods / M.V. Kichurchak // Economic Analysis. – 2015. – T. 20. – P. 6-13.

4. Kichurchak M. Conceptual Principles of Reproduction of Public Goods in a Market Economy System / M.V. Kichurchak // Actual Problems of Economics. – 2014. – No. 5(155). – P. 20-28.
5. Kichurchak M.V. Conceptualization of prospects for the development of the production of public goods in the economic system of Ukraine [Text] / Marianna Vasilivna Kichurchak. Economic analysis: Sb. sciences works / Ternopil National Economic University; Ed. V.A. Deriy (head ed.) and others. – Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought", 2016. – Volume 24. – No. 1. – P. 38-44.
6. Kichurchak M. Directions of improvement of institutional support for the reproduction of goods in the economic system of Ukraine / M. Kichurchak // Problems of the economy. – 2015. – No. 1. – P. 92-106.
7. Nebrat V.V. Finance decentralization in the context of the theory of public goods / V. Nebrat // Ukrainian Society / 2016. – № 1(56). – P. 146-155.
8. Smith A. The study of the nature and causes of wealth of peoples / A. Smith [trans. from English; prelude V.S. Afanasyeva]. – M.: Exmo, 2009. – 651 p.
9. Pigou A. The Economic Theory of Welfare: transl. from english / A. Pigou; commonly Ed. S.P. Auctioneer M.: Progress, 1985. in 2 volumes.
10. Rawls J. Theory of Justice. Trans. from english V.V. Telisheva with the participation of V.N. Karpovich and A.A. Shevchenko / J. Rose. – Novosibirsk: Publishing house of Novosibirsk University, 1995. – 532 p.
11. Buchanan J., G. Tullock Calculating Consent: The Logical Foundations of Constitutional Democracy // J. Buchanan. Works. M.: Taurus Alpha, 1997.
12. Berezhnyi Ya.V. Problems and ways of formation of favorable institutional environment for entrepreneurial activity in Ukraine: analyst. add / Ya.V. Berezhnyi, D.V. Lyapin, D.S. Pokryshka; for ed. Ya.A. Zhalila. – K.: NISS, 2014. – 80 p. – (Sir "Economy", issue 13).
13. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step towards a Theory of Institutional Innovation / L. Davis, D. North // Journal of Economic History. – 1970. – Vol. 30. – № 1. – P. 131-149.
14. Williamson Oliver E. Economic Institutions of Capitalism: Companies, Marketing, Contracts / Oliver E. Williamson. – K.: Artek, 2001. – 472 p.
15. Rao P.K. The Economics of Transaction Costs: Theory, Methods and Applications / P.K. Rao. – Palgrave Macmillan, 2003. – 197 p.
16. Henisz Witold J. Learning about the institutional environment / Witold J. Henisz, Andrew Delios. [Electronic resource]. – Access mode: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.199.7478&rep=rep1&type=pdf>.
17. Manning N. Public officials and their institutional environment: An analytical model for assessing the impact of institutional change on public sector performance / Nick Manning, Ranjana Mukherjee and Omer Gokcekus. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www1.worldbank.org/publicsector/civilservice/wps2427.pdf>.
18. Kumar R. The Institutional Environment of India/ Rajesh Kumar and Verner Worm. – [Electronic resource]. – Access mode: https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230353909_3.
19. Innovative Ukraine 2020: National Report / per co. ed. V.M. Geitsa and others. ; National Academy of Sciences of Ukraine. – K., 2015. – 336 p.
20. Oleinik A. Institutional Economics / A. Oleinik. – M.: INFRA-M, 2002. – 416 p.
21. Vlasova T.R., Tsyganchuk O.V. Bringer of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. 2012. – Economic sciences. – Issue III (47). – [Electronic resource]. – Access mode: http://tourlib.net/statti_ukr/vlasova2.htm.
22. Tymoshenko A.O. The institutional environment of the formation and functioning of fiscal policy in European integration processes [Electronic resource]. – Access mode: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1512>.
23. Constitution of Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
24. Ministry of Education and Science of Ukraine. [Electronic resource]. – Access mode: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%BD%D1%>.
25. Regulation on the Ministry of Education and Science of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 16.10.2014 No. 630. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/630-2014-%D0%BF>.
26. Regulation on the Department of Education and Science of the Odessa Regional State Administration: Order of the Head of the Regional State Administration July 10, 2017 No. 569 / A-2017. [Electronic resource]. – Access mode: <http://osvita.odessa.gov.ua>.
27. Official site of the Department of Education and Science of Odessa Oblast State Administration. [Electronic resource]. – Access mode: <http://osvita.odessa.gov.ua>.
28. About Education: Law of Ukraine dated May 23, 1991 No. 1060-XII. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/card/1060-12>.
29. About vocational education: Law of Ukraine dated February 10, 1998 No. 103/98-VR. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>.
30. About general secondary education: Law of Ukraine dated May 13, 1999 No. 651-XIV. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/651-14>.
31. About extracurricular education: Law of Ukraine dated 22.06.2000 No. 1841-III. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1841-14>.
32. About preschool education: Law of Ukraine dated July 11, 2001 No. 2628-III. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2628-14>.
33. About Higher Education: Law of Ukraine of January 17, 2002 No. 2984-III. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>.
34. About Higher Education: Law of Ukraine dated 01.07.2014 № 1556-VII. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
35. Official site of the Committee on Education and Science of the Verkhovna Rada of Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://kno.rada.gov.ua/>.
36. On the transition of general educational institutions to the new content, structure and 12-year term of education: the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated November 16, 2000 No. 1717. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1717-2000-%D0%BF>.
37. Information-analytical bulletin "Ukraine in Focus" on July 5-11, 2010. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://dif.org.ua/>.
38. About education: Law of Ukraine dated September 5, 2017 No. 2145-VIII. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
39. Statistical collection "The Budget of Ukraine 2016". Kyiv, 2017. – 316 p.
40. Statistical collection "The Budget of Ukraine 2015". Kyiv, 2016. – 308 p.
41. About the recommendations of the parliamentary hearings on the topic "Legal support of the reform of education in Ukraine": Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine dated 16.03. 2016 № 1031-VIII. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1031-19>.

Журавльова Ю. О.

Одеський національний економічний університет

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ВИРОБНИЦТВО СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

Резюме

У статті висвітлено вплив інституційного середовища на виробництво суспільних благ. Досліджено поняття «інституційне середовище». Проаналізовано вплив складових інституційного середовища на розвиток системи освіти. Зроблено висновок, що інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів (правових, політичних, економічних, соціокультурних), що впливають на виробництво суспільних благ.

Ключові слова: інституційне середовище, суспільні блага, освіта, законодавство, фінансування.

Журавлева Ю. О.

Одесский национальный экономический университет

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Резюме

В статье освещается влияние институциональной среды на производство общественных благ. Исследовано понятие «институциональная среда». Проанализировано влияние составляющих институциональной среды на развитие системы образования. Сделан вывод, что институциональная среда – это четкий упорядоченный набор институтов (правовых, политических, экономических, социокультурных), которые влияют на производство общественных благ.

Ключевые слова: институциональная среда, общественные блага, образование, законодательство, финансирование.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 005.004.9

Дідух Т. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ

У статті проведено аналіз структури світового ринку аутсорсингу послуг інформаційних технологій, визначено обсяги, продемонстровано сучасні тенденції світового ринку аутсорсингу ІТ-послуг. Виділено найбільш розвинені регіональні ринки ІТ-аутсорсингу, надано характеристику основних постачальників подібних послуг, а також запитів споживачів, що найбільш часто зустрічаються. Визначено роль аутсорсингу у сфері ІТ на сучасному етапі розвитку світової економіки і доведено доцільність використання накопиченого досвіду та більш активного застосування подібної практики економічними суб'єктами.

Ключові слова: міжнародний аутсорсинг, інформаційні технології (ІТ), ІТ-аутсорсинг, ІТ-індустрія, ІТ-галузь, ІТ-бізнес, вартісна динаміка аутсорсингу.

Постановка проблеми. Одним з актуальних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств є аутсорсинг інформаційних технологій. Визначення місця глобального ІТ-аутсорсингу на міжнародному ринку ІТ-послуг дасть змогу оцінити ступінь освоєння цієї сучасної бізнес-практики, а також відобразити аспекти її застосування в додатку до особливостей економічних відносин на світовому ринку. Актуальність визначення ролі аутсорсингових процесів та стану динамічної трансформації в одній зі сфер економіки світу, що найбільш динамічно розвиваються, – сфері ІТ-послуг – зумовила вибір теми цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання сучасних прогресивних технологій дає змогу збільшити темпи економічного розвитку, уникнути сировинної залежності та утвердитися в лідируючих позиціях на світовому ринку.

Нині все більша кількість учених та політичних діячів усвідомлює, що величезну роль у розвитку національних економік та світової економіки у цілому відіграють так звані інформаційні технології. Так, багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких як О. Бабанін, П. Базанов, В. Білошапка, С. Боррас, М. Енрайт, І. Денісон, К. Кетельс, Д. Лук'яненко, Є. Панченко, С. Піріг, М. Портер, присвятили свої роботи дослідженню проблематики розвитку глобального ринку ІТ-аутсорсингу. Проте комплексних систематичних досліджень, які визначають тенденції розвитку та повною мірою характеризують перспективи формування світового ринку аутсорсингу інформаційних технологій, на нашу думку, недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри вагомий внесок зазначених учених у дослідження розвитку та темпу росту аутсорсингу інформаційних технологій існує об'єктивна необхідність виділення особливостей розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу, серед яких – оцінка вартісної динаміки, секторна структура розвитку світового ринку ІТ-аутсорсингу та причини, що їх викликають.

Мета статті полягає у визначенні особливостей трансформації глобального ринку ІТ-аутсорсингу. Мета зумовила постановку таких завдань: визначення ролі аутсорсингу в інформаційній сфері

на сучасному етапі розвитку світової економіки; проведення аналізу структури світового ринку аутсорсингу послуг з інформаційних технологій; визначення обсягів та детермінантів сучасної тенденції світового ринку аутсорсингу ІТ-послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних тенденцій розвитку світової економіки найбільш помітними й актуальними виступають ті, чий характер впливу на економічні процеси стає визначальним для всіх економічних суб'єктів. Прагнення до підвищення ефективності діяльності в умовах обмеженості зовнішніх ресурсів і зростання конкурентної боротьби змушує учасників ринку вдаватися до найсучасніших оптимізаційних схем, що особливо характерно для секторів економіки, що найбільш динамічно розвиваються. Актуальним способом оптимізації економічної діяльності в сучасному світовому господарстві виступає аутсорсинг. Найзначніший вплив практики аутсорсингу нині відзначається у сфері інформаційних технологій, отже, варто відобразити вплив аутсорсингу на ринок ІТ шляхом визначення та обґрунтування вартісної динаміки аутсорсингового сегмента в загальному обсязі ринку ІТ-послуг, а також дослідження зрушень у вартісній і секторній структурах міжнародного ринку ІТ-аутсорсингу із зазначенням причин, що їх викликають.

Протягом останнього десятиліття свого розвитку світовий ринок ІТ-послуг безперервно демонстрував позитивну динаміку зростання. Нині сукупний обсяг світового ринку ІТ становить майже 3 трлн. дол. США. Найбільшим сегментом ринку за обсягом витрат є обладнання. Вибухове зростання обсягів інформації стимулює попит на сервери та системи зберігання даних. Повсюдне поширення центрів обробки даних і хмарних рішень забезпечує стійкий попит на різні види мережевого обладнання. Ринок персональних комп'ютерів поступово скорочується в обсязі, тоді як ринок мобільних пристроїв упевнено зростає. Поставки друковано-копіювальної техніки порівняно стабільні, а продажі моніторів неухильно знижуються.

Попит на ІТ-послуги забезпечується зростаючим різноманіттям і складністю використовуваних корпоративних ІТ-систем, що вимагає великих витрат на установку, інтеграцію, навчання й обслуговування. ІТ-аутсорсинг, тобто передача сто-

роннім організаціям функцій із підтримки та обслуговування ІТ-інфраструктури, є одним із перспективних напрямів на даному ринку.

У цій статті виявлено вплив аутсорсингу на ринок ІТ за допомогою визначення та обґрунтування вартісної динаміки аутсорсингового сегменту в загальному обсязі ринку ІТ-послуг, а також дослідження зрушення у вартісній і секторній структурах міжнародного ринку ІТ-аутсорсингу із зазначенням їх причин.

Разом із тим, аналізуючи статистичні дані, слід зазначити, що основними джерелами для дослідження вартісних аспектів ринків ІТ-аутсорсингу та ІТ-послуг є звіти і публікації найбільших аналітичних агентств, серед яких – IDC, Gartner, Forrester Research і XMG Global і Market Visio. Агентства IDC і Gartner є найбільш впливовими джерелами актуальних статистичних та дослідницьких даних і аналітичних прогнозів ринку аутсорсингу послуг у сфері інформаційних технологій, оскільки володіють найбільш великим штатом професійних аналітиків у сфері ІТ, організовують і проводять значущі конференції та семінари галузі ІТ-технологій, за рахунок чого надають надійну і сучасну інформацію, що використовується більшістю учасників ІТ-ринку. При цьому слід зазначити, що в низці випадків дані і прогнози IDC і Gartner у рамках одних і тих же досліджень не збігаються. Це зумовлено деякими відмінностями в методології агентств, зокрема у підходах до класифікації ІТ-послуг. Здебільшого відмінності в даних Gartner і IDC мінімальні, у зв'язку з чим використовувані в дослідженні статистичні значення часто визначалися на основі середнього арифметичного показників двох агентств.

За різними даними, ринок ІТ у 2016 р. становив близько 3 млрд. дол. Так, згідно зі звітом дослідницької компанії STATISTA [20], до кінця 2016 р. глобальний ринок ІТ-аутсорсингу досяг \$2 943 млрд. (рис. 1). При цьому якщо щорічний приріст загального обсягу ІТ-витрат у 2013–2015 рр. становив 5–7%, то в 2016 р. ринок ІТ збільшився на 26%.

Понад половину сукупного обсягу сегмента формують різні категорії додатків, решта припадає на системне ПО і засоби розроблення. Швидше за все розвивається категорія додатків для організації спільної роботи, особливо рішень для внутрішньофірмових соціальних мереж і спільного

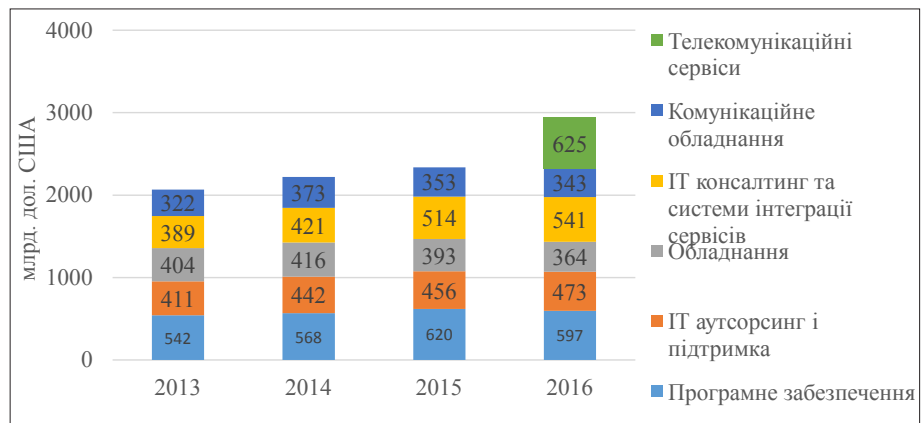


Рис. 1. Витрати світового бізнесу і державних установ на ІТ-продукти та послуги, 2013–2016 рр., за сегментами, млрд. дол. США

Джерело: складено за [20]

доступу до файлів: щорічно їхній обсяг збільшується більш ніж на 20%. Також динамічно розвивається категорія рішень для управління базами даних і аналітики зі щорічним зростанням більше 8%. Незмінно високий попит зберігається на рішення для управління ресурсами підприємства і відносинами з клієнтами, рішення для забезпечення безпеки, мобільні технології та технології роботи з великими обсягами інформації.

Згідно з рис. 1, більше третини від усіх світових затрат становлять послуги. При цьому необхідно зазначити, що, беручи до уваги особливості класифікації ІТ-послуг, а також те, що деякі компанії, наприклад Gartner, не виділяють окремо аутсорсингові послуги, у структурному поданні ІТ-аутсорсинг доцільно порівнювати разом із консультативними послугами та послугами інтеграції ІТ-систем. Таким чином, велика частина послуг, що надається у сфері аутсорсингу та ІТ-консультатив, становила 39% у 2014 р., 42% у 2015 р. та 34% у 2016 р.

Так, заслуговують на увагу результати дослідження світового ринку ІТ аналітичною компанією Gartner, яка опублікувала звіт у 2017 р. Згідно з її даними, обсяг ринку трохи скоротився в 2016 р., але в 2017 і 2018 рр. очікується позитивна динаміка (табл. 1).

Згідно з даними Gartner, у 2016 р. витрати на ІТ у глобальному масштабі становили \$3,375 трлн., що на 4% менше, ніж роком раніше. За підсумками 2017 р. експерти прогнозують підйом на 2,6% (до \$3,464 трлн), хоча раніше передбачали зростання на 3%. Прогноз на 2018 р. – зростання на 2,6%, до \$3,553 трлн.

Відбувається зближення деяких головних тенденцій, включаючи хмарні обчислення, блокчейн, цифровий бізнес і штучний інтелект. У звичайній

Таблиця 1

Витрати за сегментами ІКТ-ринку

Сегмент	Витрати за сегментами ринку ІТ, млрд. \$				Відношення до попереднього року, %			
	2015	2016	2017	2018	2015 до 2014	2016 до 2015	2017 до 2016	2018 до 2017
Системи дата-центрів	170	170	175	176	1,8%	0,0%	2,9%	0,6%
Програмне забезпечення	310	333	355	380	-1,4%	7,4%	6,6%	7,0%
Обладнання	653	588	589	589	-5,8%	-10,0%	0,2%	0,0%
ІТ-послуги	912	899	938	981	-4,5%	-1,4%	4,3%	4,6%
Комунікаційні сервіси	1472	1384	1408	1426	-8,3%	-6,0%	1,7%	1,3%
Разом	3517	3375	3464	3553	-5,8%	-4,0%	2,6%	2,6%

Джерело: складено за [15]

ситуації це повинно було б сприяти збільшенню ІТ-витрат більше ніж на 2,7%. Однак деяка політична невизначеність на світових ринках призвела до того, що багато компаній зайняли вичікувальну позицію щодо інвестицій в ІТ [18].

На нашу думку, посилення економічної невизначеності породжує більш сильну різницю в ІТ-витратах: одні компанії і користувачі збільшують витрати, щоб скористатися можливостями, які надає криза, а інші, навпаки, скорочують або заморожують ІТ-бюджети.

У дослідженні Gartner також говориться, що стабільно позитивна динаміка зростання ринку забезпечується за рахунок ключової ролі ІТ у сучасній економіці, що стимулюється новітніми науково-технічними досягненнями і зосередженням значної частини у сфері ІТ. Триваючий науково-технічний прогрес породжує відповідний попит на обслуговування його досягнень у вигляді зростаючого ринку ІТ-послуг.

Для оцінки ролі аутсорсингу звернемося до даних щодо структури світового ринку ІТ-послуг, згідно з дослідженням Gartner від 2016 р. У зв'язку з раніше позначеною автором особливістю класифікації ІТ-послуг за версією Gartner (а саме відсутністю аутсорсингових послуг, що окремо виділяються), у структурному поданні ІТ-аутсорсинг формує сегмент «Управління ІТ» (рис. 2).



Рис. 2. Структура світового ринку ІТ-послуг за сегментами, 2015 р., %

Джерело: складено за [8]

У 2015 р. велика частина ІТ-послуг надавалася у сфері розроблення та інтеграції – 30% усього обсягу ринку. Підтримка і супровід апаратного забезпечення і програмного забезпечення в 2015 р. разом давали 20% ринку ІТ-послуг. Сегменти управління ІТ та управління бізнес-про-

цесами займали 26% і 15% ринку відповідно. Як було відзначено, підкеруванням ІТ у дослідженні Gartner розуміються послуги ІТ-аутсорсингу. При цьому сектор управління бізнес-процесами розуміється не як сектор аутсорсингу бізнес-процесів (БРО), а як сектор ринку ІТ-послуг з елементами БРО. На частку ІТ-аутсорсингу в чистому вигляді в 2008 р. припадало понад чверть всього обсягу світового ринку ІТ-послуг. Для більш наочного уявлення відобразимо структуру світового ринку ІТ-послуг у вартісному вираженні на основі даних IDC і Gartner (табл. 2).

Аутсорсингові сегменти ринку ІТ-послуг (управління ІТ та управління бізнес-процесами) в сукупності формують найбільш значну частку ринку (до 41% у 2015 р), одночасно демонструючи найвищі середньорічні темпи зростання. Незважаючи на незначний спад в останні роки, загалом спостерігається стабільне зростання, а також збільшення частки сегмента ІТ-аутсорсингу, що зумовлені тенденцією розширення застосування аутсорсингових схем у низці регіонів світу. Оскільки нині ринок ІТ-аутсорсингу в розвинених країнах характеризується досить високим ступенем зрілості, значні темпи розвитку цього сегмента ринку забезпечуються за рахунок його поширення в країнах, що розвиваються, і країнах із перехідною економікою. На основі аналізу сегментарного і вартісного представлення структури світового ринку ІТ-послуг вважаємо справедливим виділити ІТ-аутсорсинг як передовий і найбільш перспективний напрям розвитку ІТ-послуг у сучасній економіці.

Для вивчення тенденцій розвитку міжнародного ринку ІТ-аутсорсингу слід розглядати зрушення у його вартісній структурі в двох площинах: у площині загальної динаміки ринку, а також у площині його ключових секторів.

Загальну динаміку обсягів і темпів зростання світового ринку ІТ-аутсорсингу за 2001–2016 рр. представлено в табл. 3.

Згідно з даними HfSResearch, за підсумками 2016 р. обсяг світового ринку ІТ-аутсорсингу становив 386,5 млрд. дол., що відображає сукупний обсяг внутрішньодержавного та транскордонного (міжнародного) ІТ-аутсорсингу. На основі аналізу даних щодо загальної вартісної динаміки ринку, нами виділяються два періоди уповільнення темпів зростання – 2005 і 2014–2015 рр.

Перший період зниження темпів розвитку світового ринку ІТ-аутсорсингу пов'язаний із кризою ІТ-галузі, що почався у 2004 р. Ця криза була викликана не тільки політичними подіями, скільки насиченням попиту в низці найбільш значущих секторів ринку. Станом на кінець 2005 р. у кризовій ситуації опинилися найбільші споживачі ІТ-продукції – банківський і телекомунікаційний сектори.

Таблиця 2

Витрати на споживання ІТ-послуг і темпи зростання за сегментами в 2001–2015 рр. (млрд. дол., %)

Показник	Роки, млрд. дол.				Зміна у % між роками		
	2001	2005	2010	2015	2005 до 2001	2010 до 2005	2015 до 2010
Підтримка АЗ	79,98	81,94	91,21	118,56	2%	11%	30%
Підтримка ПЗ	34,72	45,11	62,79	63,84	30%	39%	2%
Розроблення та інтеграція	163,83	188,87	246,89	273,6	15%	31%	11%
Управління бізнес-процесами	62,37	91,81	132,19	136,8	47%	44%	3%
Управління ІТ	121,61	163,11	223,55	237,12	34%	37%	6%
ІТ-консалтинг	49,34	53,58	71,48	82,08	9%	33%	15%
Всього	511,85	624,42	828,11	912	22%	33%	10%

Джерело: складено за [9]

Таблиця 3
Динаміка обсягів і темпів зростання
світового ринку ІТ-аутсорсингу, 2001–2020 рр.

Рік	Обсяг ринку аутсорсингу, млрд. \$	% до попереднього року
2005	254,9	7.6%
2006	275,5	8.1%
2007	287,6	4.4%
2008	299,6	4.2%
2009	318,6	6.3%
2010	355,7	11.6%
2011	358,2	0.7%
2012	368,9	3.0%
2013	389,1	5.5%
2014	369,3	-5.1%
2015	370,9	0.4%
2016	386,5	4.2%
2017*	394,4	2.0%
2018*	404,1	2.5%
2019*	415,3	2.8%
2020*	426,4	2.7%

* – прогноз

Джерело: складено за [10]

Збільшення темпів зростання ринку ІТ-аутсорсингу знову проявилось в 2006–2010 рр., що зумовлено початком відновлення даного сегмента і значним підйомом сегмента управління бізнес-процесами. З 2006 по 2010 р. світовий ринок ІТ-аутсорсингу продемонстрував високі показники динаміки, пов'язані зі сприятливою економічною кон'юнктурою. У цей період ринок ІТ-аутсорсингу вважався одним із найбільш швидко зростаючих і перспективних сегментів ринку ІТ-услуг. Абсолютний приріст становив \$100,8 млрд. за вказаний період.

Після цього відбулася деяка стабілізація ринку ІТ-галузі після буму. Це уповільнення було викликано не стільки політичними подіями, скільки насиченням попиту в низці найбільш значущих секторів ринку. Вже в 2014–2015 рр., згідно з даними експертів, через сильний спад економіки в країнах БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай та Південна Африка) загальні витрати на ІТ-аутсорсинг у світі за підсумками 2014 р. скоротилися на 5,1% порівняно з показником річної давності (-\$19,8 млрд.). Фахівці зазначають, що ІТ-аутсорсингова галузь буде розвиватися і далі, проте вже не такими великими темпами: у 2017 р. очікується зростання всього лише на 2%. Такий самий спалах IDC прогнозує в усіх країнах БРІКС.

Серед інших причин уповільнення темпів розвитку ІТ-аутсорсингу аналітики Gartner називають високий курс долара. За оцінками експертів, у 2016 р. ІТ-витрати у світовому масштабі становили \$370,9 млрд. США, що лише на \$1,6 млрд. більше, ніж роком раніше. Настільки сильно в доларовому вираженні ринок не уповільнився.

Індустрія інформаційних технологій у цілому та аутсорсингу зокрема не зможуть повернутися до обсягів росту 2009–2010 рр. до 2020 рр. Так, середньорічний приріст галузі, за прогнозами фахівців HfSRsearch, становить 2,5% проти 6,3% у 2009 р. та 11,6% у 2010 р.

Переходячи до розгляду зрушень у секторній структурі міжнародного ринку ІТ-аутсорсингу, необхідно відзначити, що традиційно дослідницькими агентствами виділяються дві основні частини ринку ІТ-аутсорсингу: аутсорсинг додатків (програмного забезпечення) та аутсорсинг інфраструк-

тури (що включає в себе сектори десктоп (desktop) аутсорсингу, аутсорсингу центрів зберігання й обробки даних і аутсорсингу мереж або мережевого аутсорсингу). Динаміку структури світового ринку ІТ-аутсорсингу за даними за 2010, 2015 та 2017 рр. представлено в табл. 4. Нами найбільш використані дослідження компанії Market Visio, що базуються на статистичних даних Gartner.

Таблиця 4
Структура світового ринку ІТ-аутсорсингу
в 2005–2017 рр. за сегментами

Показник	Рік			
	2005	2010	2015	2017
Десктопний аутсорсинг	13%	12%	11%	10%
Аутсорсинг програмного забезпечення	20%	22%	24%	25%
Мережевий аутсорсинг	28%	31%	31%	34%
Аутсорсинг центрів зберігання та обробки даних	39%	35%	34%	30%

Джерело: складено за [13]

Досліджуючи секторну структуру світового ринку ІТ-аутсорсингу, необхідно відзначити, що суттєвих змін у частках окремих секторів протягом останніх п'яти років не спостерігалось. Проте відзначається поступове скорочення частки аутсорсингу інфраструктури за рахунок зменшення сектора аутсорсингу центрів зберігання й обробки даних (ЦЗОД). Зниження частки сектора аутсорсингу ЦЗОД пов'язано з насиченням ринку: деякі великі компанії, які раніше користувалися послугами аутсорсерів, для посилення інформаційної захищеності поступово збільшують обсяг інвестицій у розроблення і зведення власних центрів зберігання даних.

Також помітною тенденцією ринку є поступове збільшення частки сектору мережевого аутсорсингу (до 34% у 2017 р.), зумовлене бурхливим розвитком мобільних технологій, а також високоскористісних способів передачі даних по бездротових мережах, зокрема 4G та WiMax.

Важливою тенденцією розвитку ринку ІТ-аутсорсингу стає поступове збільшення частки сектору аутсорсингу додатків (програмного забезпечення). Все більша кількість замовників аутсорсингових послуг як основу стратегії оптимізації щодо ІТ-підрозділів виділяють використання програмного забезпечення, розробленого й адаптованого до діяльності конкретної організації. Потреба в застосуванні сучасних ефективних програмних комплексів формує попит у секторі аутсорсингу програмного забезпечення, що постійно зростає.

Висновки. Світовий ринок аутсорсингу науко-містких високотехнологічних послуг являє собою глобальний механізм, що забезпечує взаємодію суб'єктів господарювання щодо здійснення угод, предметом яких виступають інтелектуальні послуги. Основними його сегментами є аутсорсинг інформаційних технологій і аутсорсинг бізнес-процесів. Високий попит на послуги у сфері високих технологій та науково-дослідні роботи зумовлює поступову трансформацію аутсорсингу бізнес-процесів в аутсорсинг управління знаннями, який включає в себе комплекс науко-містких високотехнологічних послуг. До основних тенденцій розвитку ринку можна віднести динамічне зростання і посилення конкуренції, залучення нових країн і регіонів, посилення економічної невизначеності, появу нових учасників ринку, а також підвищення попиту на наукоємні послуги.

Список використаних джерел:

1. Анікін Б.А., Руда І.Л. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту: учбова допомога. М.: ИНФРА-М, 2006. 320 с.
2. Аутсорсинг: створення високоефективних і конкурентоспроможних організацій: навч. посіб. / За ред. проф. Б.А. Анікіна. М.: ИНФРА-М, 2003. 187 с.
3. Єрофеева В.А. Облік, інформація, управління: прямі і зворотні зв'язки. М.: Фінанси і статистика, 2008. 192 с.
4. Аалдерс Р. Аутсорсинг: практичне керівництво; пер. з англ. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2003. 300 с.
5. Спарроу Е. Успішний ІТ-аутсорсинг; пер. з англ. М.: Кудіц-образ, 2009. 322 с.
6. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Ефективний аутсорсинг: розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин; пер. з англ. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. 288 с.
7. Герасимчук Ю.О. Історичний розвиток аутсорсингу, переваги та можливості, ризики аутсорсингу. Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». 2004. № 23–24. С. 284.
8. Аутсорсинг / Под ред. Н.А. Коник. М.: КНОРУС, 2008. 175 с.
9. Селіна М.В. Тенденції розвитку та ефективність використання аутсорсингу на світових ринках ділових послуг. 2011. С. 224.
10. The State of Operations and Outsourcing 2017. URL: <https://www.slideshare.net/HfSResearch/hfs-webinar-the-state-of-outsourcing-and-business-operations-2017>.
11. Knowledge Process Offshoring (KPO): A Balanced View of an Emerging Market. URL: http://www.tpi.net/pdf/researchreports/KPO_ResearchReport.pdf.
12. Outsourcing – Global market size 2016. URL: <https://www.gartner.com/newsroom/id/3616417>.
13. Gartner Worldwide IT Spending Forecast, 2017. URL: <https://www.gartner.com/technology/research/it-spending-forecast/>.
14. Forecast Overview: Business Process Outsourcing. World wide, 2015. URL: <https://www.gartner.com/doc/3055219/forecast-overview-business-process-outsourcing>.
15. Gartner's 30 Leading Locations for Offshore Services, 2014. URL: <https://www.gartner.com/doc/2667522/gartners-leading-locations-offshore>.
16. Huntley H. Reduce Cost and Risk: Conduct a Benchmark Before Signing a BPO Deal. URL: <https://www.gartner.com/doc/870312/reduce-cost-risk-conduct-benchmark>.
17. The global outsourcing survey, 2016. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/fi/Documents/technology/2016%20GOS%20Exec%20Summary_Nordic.pdf.
18. The Offshore Services Global Value Chain, Analysis. Second edition, 2016. URL: https://www.researchgate.net/profile/Gary_Gereffi/publication/305719326_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer_2nd_Edition/links/579b6f0708ae80bf6ea3408f/Global-Value-Chain-Analysis-A-Primer-2nd-Edition.pdf.
19. Global Sourcing Trends, 2016. URL: <https://media2.mofo.com/documents/160613globalsourcingtrends2016.pdf>.
20. Global Spending, its product and services. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/292186/global-spending-it-products-and-services>.

Дидух Т. Н.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКА ІТ-АУТСОРСИНГА

Резюме

В статтю проведено аналіз структури мирового ринку аутсорсинга послуг інформаційних технологій, определены объемы, продемонстрированы современные тенденции мирового рынка аутсорсинга ИТ-услуг. Выделены наиболее развитые региональные рынки ИТ-аутсорсинга, дана характеристика основных поставщиков подобных услуг, а также наиболее часто встречающихся запросов потребителей. Основная задача статьи – определить роль аутсорсинга в сфере ИТ на современном этапе развития мировой экономики и показать целесообразность использования накопленного опыта и более активного применения подобной практики экономическими субъектами.

Ключевые слова: международный аутсорсинг, информационные технологии (ИТ), ИТ-аутсорсинг, ИТ-индустрия, ИТ-отрасль, ИТ-бизнес, стоимостная динамика аутсорсинга.

Didukh T. M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

TRANSFORMATION OF THE GLOBAL MARKET OF IT-OUTSOURCING

Summary

The article analyzes the structure of the global market outsourcing of IT services, defines the volumes, demonstrates the current trends of the global market outsourcing of IT services. The author identifies the most developed regional IT outsourcing markets, describes the main suppliers of similar services, as well as the most commonly asked consumer requests. The main objective of the article is to determine the role of IT outsourcing at the present stage of the development of the world economy and to demonstrate the feasibility of using accumulated experience and more active use of such practices by economic agents.

Key words: international outsourcing, information technology (IT), IT outsourcing, IT industry, IT industry, IT business, cost dynamics of outsourcing.

УДК 339:347.7

Кармінська-Белоброва М. В.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

МІЖНАРОДНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

У статті досліджено, а також вивчено європейський досвід державної політики в галузі інтелектуальної власності окремих держав Європейського Союзу, зокрема Франції, Німеччини, Італії, Польщі та України, яка прагне до вступу у ЄС. Наведені пріоритетні напрями вдосконалення державного регулювання інтелектуальної власності України.

Ключові слова: інтелектуальна власність, Європейський Союз, авторське право, патент, державна політика, економічні важелі.

Постановка проблеми. Сьогодні Європейський Союз формує механізми вжиття принципів, котрі будуть спрямовані на створення єдиного ринку та свободи діяльності на всій території Союзу. Одним з ключових факторів успішного функціонування національної системи кожної держави є розвиток інституту інтелектуальної власності. З посилення інтеграції товарного ринку спостерігається ріст ролі інтелектуального ресурсу, який формує капітал. У сфері охорони інтелектуальної власності на міжнародному просторі існують два інститути, такі як Всесвітня організація інтелектуальної власності та Всесвітня торгова організація. ВОІВ є найстарішою міжнародною організацією в галузі охорони інтелектуальної власності [1]. Фактично вона утворилася в 1893 році на дипломатичній конференції, коли два бюро, які виконували адміністративні функції Паризької (з охорони промислової власності) і Бернської (про охорону літературних і художніх творів) конвенцій, об'єдналися в одну установу, а саме Об'єднане міжнародне бюро з охорони інтелектуальної власності. Діяльність ВОІВ присвячена розвитку збалансованої і доступної міжнародної системи, що забезпечує винагороду за творчу діяльність, стимулюючи інновації, і робить внесок в економічний розвиток за дотримання інтересів суспільства.

Для досягнення поставлених цілей були розроблені такі основні функції організації (ст. 4 Конвенції 1967 року) [2]: сприяння розробці заходів, розрахованих на поліпшення охорони інтелектуальної власності в усьому світі і на гармонізацію національних законодавств в цій галузі; укладення міжнародних договорів з охорони інтелектуальної власності; виконання адміністративних функцій Паризького союзу, спеціальних Союзів, утворених у зв'язку з цим Союзом, і Бернського союзу; надання техніко-юридичної допомоги в галузі інтелектуальної власності; збір і поширення інформації, проведення досліджень і публікація їх результатів; забезпечення діяльності служб, що полегшують міжнародну охорону інтелектуальної власності; виконання будь-яких інших належних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема охорони інтелектуальної власності займалися як закордонні вчені, такі як П.Б. Меггс, Т. Стюарт, так і вчені пострадянського простору, а саме Г.В. Андрощук, В.Д. Базилевич, Г.В. Бромберг, П.М. Цибульов [3–8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні все більшу роль відіграють процеси, які відбуваються в інтелектуальній сфері. Інтелектуальна власність посідає важливе

місце в житті кожного суспільства. На сучасному етапі виробництва та економіки головним джерелом економічного зросту та конкуренції є інновації, ідеї, новітні рішення, «ноу-хау», тобто інтелектуальний потенціал держави. Насамперед важливо, саме на державному рівні скласти сприятливі умови для розвитку цього напрямку, активувати правовий захист та оцінку інтелектуального потенціалу.

Мета статті полягає в дослідженні та вивченні європейського досвіду державної політики в галузі інтелектуальної власності окремих держав Європейського Союзу, зокрема Франції, Німеччини, Італії, Польщі та України, яка прагне до вступу у ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі особливого значення набуває інтелектуальна власність як результат інтелектуальної діяльності людини, яка дає змогу вирішити технічне завдання новим способом, більш ефективним чином, надати товару нову форму і привабливий зовнішній вигляд, швидше продати вироблену продукцію. Інтелектуальна власність надає її власнику вигоду порівняно з його конкурентами, і саме ця вигода змушує конкурентів йти на порушення прав інтелектуальної власності. Через це правовласники стикаються з проблемою захисту прав інтелектуальної власності для припинення порушень та відшкодування збитків.

Поняття «інтелектуальна власність» введено у 1967 році конвенцією, відповідно до якої засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність – умовний узагальнюючий термін, який вживається у міжнародних угодах та національному законодавстві деяких країн. Під ним розуміють як авторські права, так і права, пов'язані з різними видами промислової власності, а також із захистом від недобросовісної конкуренції [1].

Розглянемо європейський досвід державної політики в галузі інтелектуальної власності:

У Франції діє єдиний кодифікований нормативний правовий акт у сфері інтелектуальної власності, а саме Кодекс інтелектуальної власності (Code de la propriété intellectuelle) [9]. Цим Кодексом інтелектуальної власності Французької Республіки передбачено правову охорону авторського права і суміжних прав, а також об'єктів промислової власності (промислові зразки, винаходи і технічні знання, зокрема виробничі секрети, напівпровідникові вироби, селекційні досягнення, товарних знаків і знаків обслуговування, географічних зазначень). З його прийняттям були скасовані спеціальні закони і підзаконні акти в цій галузі правового регулювання, які з певними змінами лягли в основу Кодексу.

Кодекс інтелектуальної власності складається з двох частин, а саме законодавчої (*Partie législative*) і регламентуючої (*Partie réglementaire*). Законодавча частина містить частину першу, яка регламентує літературну і художню власність, частину другу, присвячену промисловій власності, та частину третю, в якій йдеться про застосування норм на заморських територіях і Майотти. Нормативна частина, призначення якої полягає в деталізації положень законодавчої частини, містить вісім томів, присвячених авторському праву та суміжним правам, об'єктам промислової власності та застосуванню норм заморськими територіями Франції [1].

У Франції виникла й існує нині дуалістична концепція авторського права, згідно з якою в суб'єктивному сенсі воно є сукупністю виняткових прав як особистого, так і майнового характеру. Як зазначено в перших двох абзацах ст. L.111-1 Кодексу, автор творчого твору (*œuvre de l'esprit*) тільки завдяки факту його створення має відносно цього твору виключне право нематеріальної власності, яке може бути протиставлено будь-якій особі. Це право включає елементи інтелектуального, морального і майнового характеру [9].

У Німеччині існують два спеціальні закони, один з яких регулює адміністративні відносини, пов'язані з авторськими і суміжними правами, а інший – оборот авторських і суміжних прав. Також існує загальний закон про промислову власність, що погоджує ці закони і міжнародні угоди в систему. Крім того, є спеціальний закон про службові винаходи.

Основним органом у сфері інтелектуальної власності (в частині її реєстрації) виступає Німецьке відомство з патентів і товарних знаків (*German Patent and Trade Mark Office, DPMA*).

Питаннями інтелектуальної власності (в частині її захисту) також займається Федеральна митна служба (*Federal Customs Administration*) за допомогою перевірок митних процедур на кордоні, конфіскації майна, якщо товари, що ввозяться на територію ЄС, порушують право інтелектуальної власності.

Захист прав інтелектуальної власності в рамках окремих питань також здійснюється Федеральним міністерством юстиції та захисту прав споживачів (*Federal Ministry of Justice and Consumer Protection*).

За наявності передбачених законодавством підстав будь-які особи можуть подати позов до Федерального патентного суду або в цивільні суди для захисту своїх інтелектуальних прав.

Питаннями захисту авторських прав займається Федеральне міністерство економіки та енергетики (*Federal Ministry of Economics and Energy*). Це відомство підтримує інноваційну активність малого та середнього підприємництва, а також інноваційні та технологічні проекти, особливо між підприємствами і науково-дослідними центрами.

Нормативне регулювання права інтелектуальної власності в Німеччині здійснюється, відповідно до Конституції ФРН від 23 травня 1949 року (*Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland*), законами, підзаконними актами, різними міжнародними угодами та актами наднаціонального рівня [10].

Відповідно до законодавства Польщі інтелектуальна власність означає тимчасове виключне право, а також особисті немайнові права авторів на результат інтелектуальної діяльності або засоби індивідуалізації. Законодавство, яке визначає

права на інтелектуальну власність, встановлює монополію авторів на певні форми використання результатів своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які можуть використовуватися іншими особами лише з дозволу перших.

Чинне в Польщі право гарантує охорону двох категорій інтелектуальної власності. Перша категорія – це авторське право. Воно стосується всіх форм креативної діяльності. Це право забезпечує як особисті, так і майнові права. Охорона авторських прав в Польщі відповідає Бернській конвенції [12]. Термін охорони майнових прав триває до 70 років після смерті автора, а особистих не закінчується ніколи.

Друга категорія – це промислова власність, що включає патенти на винаходи, товарні знаки, промислові зразки та географічні зазначення, художнє конструювання, назви походжень і топографію інтегральних схем. Державним органом, що здійснює діяльність у сфері інтелектуальної власності та реєстрації об'єктів інтелектуальної власності, є Патентне відомство Республіки Польща, а саме центральний орган Уряду Польщі, уповноважений надавати права інтелектуальної власності.

Основними напрямками діяльності є надання виняткових прав, збір і надання патентної документації та літератури, розробка і популяризація принципів охорони промислової власності. Зареєстрований в республіці Польща патент триває 20 років від дня подачі заявки про винахід в Патентне відомство. Правова охорона промислових зразків триває 10 років від моменту заявки (потім можна продовжити термін закінчення права), на художнє конструювання право триває 25 років, права на географічні зазначення та назви походжень зберігаються без жодних обмежень. Умовою отримання права або патенту є погашення внеску.

Основними нормативно-правовими актами в Республіці Польща є Закон «Про авторське і суміжні права» від 4 лютого 1994 року (Збірник Законів 1994 року № 24, поз. 83 із змінами.); Закон «Про промислову власність» від 30 червня 2000 року (Збірник Законів 2003 року № 119, поз. 117 зі зм.); Закон «Про захист баз даних» від 27 липня 2001 року (Збірник Законів 2001 року № 128, поз. 1 402 зі зм.) [13].

В Італії до об'єктів інтелектуальної власності, які підлягають охороні, відносяться винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки і знаки обслуговування, найменування місць походження товарів, фірмові найменування, комерційні позначення, топологія інтегральних схем, селекційні досягнення, «ноу-хау», авторські права.

Основними нормативно-правовими актами у сфері охорони прав на інтелектуальну власність в Італії є Кодекс промислової власності, введений на основі законодавчого декрету від 10 лютого 2005 року № 30 (з подальшими змінами та доповненнями, зокрема Закону від 24 березня 2012 року № 27); Цивільний кодекс Італії, схвалений королівським декретом від 16 березня 1942 року № 262 (ст. ст. 2569–2574 про товарні знаки; ст. ст. 2575–2583 про авторські права; ст. ст. 2592–2594 про патенти); Законодавчий декрет від 22 квітня 1941 року № 633/41 (з подальшими змінами та доповненнями, зокрема змінами на підставі законодавчого декрету від 9 квітня 2003 року № 68/2003), Законодавчий декрет «Про захист авторських і суміжних прав»

від 27 червня 2003 року про заснування трибуналів для розгляду спорів у зв'язку з порушенням прав на інтелектуальну власність № 168 [14].

В Україні, згідно із законодавством, право інтелектуальної власності включає особисті немайнові права (право на визнання людини творцем об'єкта інтелектуальної власності тощо) і майнові права (право на використання об'єкта інтелектуальної власності, право дозволяти неправомірне використання або перешкоджати йому тощо). Обсяг прав на об'єкт інтелектуальної власності визначено нормативно-правовими актами, зокрема Цивільним кодексом України та відповідними законами. Охорона прав на винаходи, корисні моделі та промислові зразки здійснюється в Україні двома законодавчими актами, а саме Законом України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 року і Законом України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15 грудня 1993 року. Стаття 23 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» та ст. 20 Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» визначають конкретні права винахідників та авторів промислових зразків, які впливають з патенту [15–16].

Станом на 1 травня 2017 року (з 1992 року) до державних реєстрів внесені 498 782 охоронні документи на об'єкти промислової власності, а саме:

- 119 037 патентів на винаходи;
- 115 951 патент на корисні моделі;
- 34 414 патентів на промислові зразки;
- 226 227 свідоцтв на знаки для товарів та послуг з урахуванням розділених реєстрацій;
- 13 свідоцтв на топографії ІМС;
- 3 111 свідоцтв, кваліфікованих зазначеним походженням товарів;
- 29 свідоцтв на право використання зареєстрованих кваліфікованим зазначеним походженням товарів.

В Україні, згідно зі статистичними даними, станом за 2016 рік зареєстровано 6 195 об'єктів авторського права, що перевищує на 782 зареєстровані об'єкти у 2015 році (рис. 1). У 2014 році Державний департамент інтелектуальної власності зареєстрував 5 025 об'єктів. Це свідчить про те, що з кожним роком Державний департамент інтелектуальної власності реєструє все більш об'єктів авторського права. У 2016 році це склало 14,4% відносно попереднього року [17].

Авторське право і суміжні права охороняються Законом України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року. Цей Закон охороняє немайнові (особисті) і майнові права [17].

За роки незалежності в Україні сформовано цілу систему законів і підзаконних актів (постанов Кабміну, Наказів міністерств тощо), що спеціально регулюють предмет авторського права та суміжних прав. Об'єкти авторських прав, відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», такі: літературні та художні твори, зокрема романи, поеми, статті та інші письмові твори; лекції, промови; драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні, інші сценічні твори; музичні твори (з текстом або без тексту); аудіовізуальні твори; твори живопису, архітектури, скульптури та графіки; фотографічні твори; твори народного мистецтва; ілюстрації, карти, плани, ескізи і пластичні твори, що стосуються географії, топографії, архітектури або науки; переклади, адаптації, аранжування та інші переробки літературних або художніх творів; комп'ютерні програми.

Становлення системи правової охорони інтелектуальної власності в об'єктивному сенсі в Україні ще не завершилося. Чинна система постійно вдосконалюється, про що свідчить прийняття 16 січня 2003 року Цивільного кодексу України, в якому визначені основні засади системи правової охорони інтелектуальної власності.

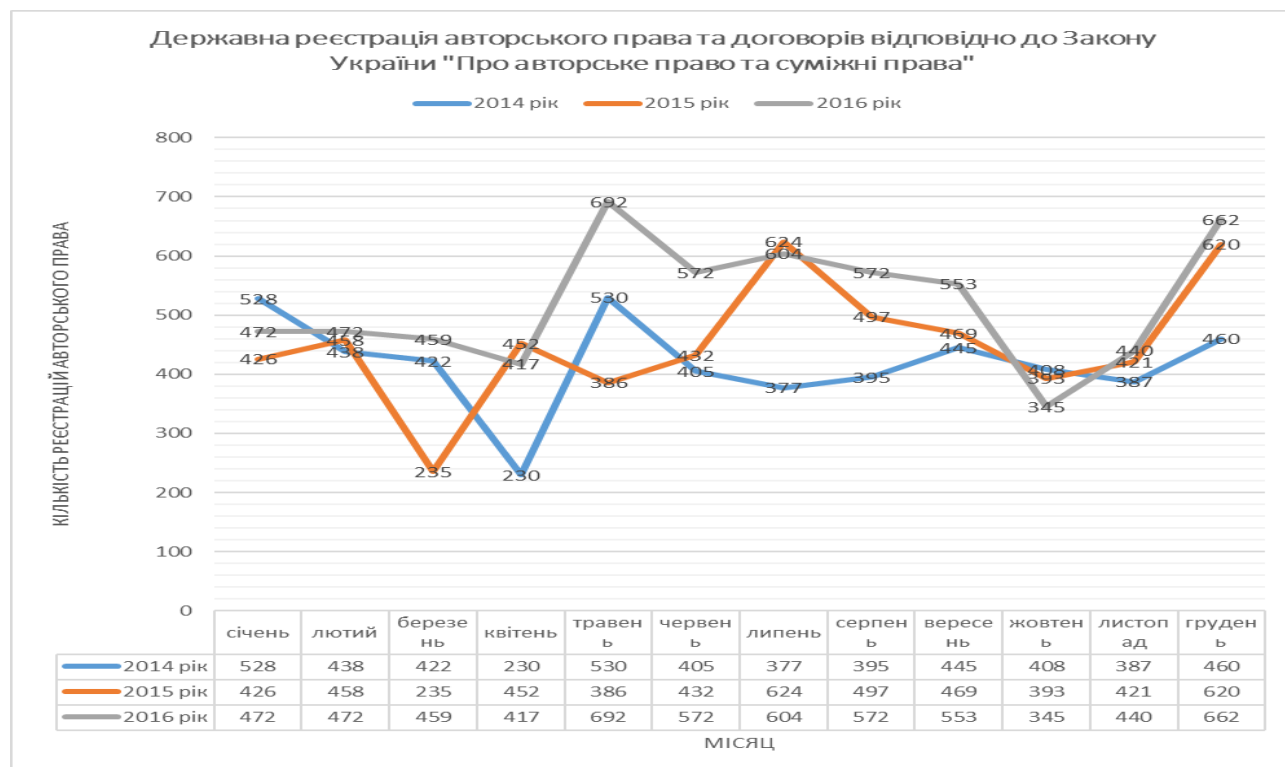


Рис. 1. Державна реєстрація авторського права та договорів відповідно до Закону України «Про авторське право та суміжні права»

Загалом в Україні захист суб'єктів авторського права і суміжних прав їх представниками малопоширений, адже сьогодні існує відносно невелика кількість подібних установ. Їх можна розділити на такі дві групи: загальні, які регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності (Всеукраїнська асоціація інтелектуальної власності, Український союз інтелектуальної власності), і спеціалізовані, які регулюють відносини у сфері авторського права і суміжних прав (Громадська організація «Авторсько-правове суспільство», Громадське об'єднання «Антипиратський союз України» тощо).

Висновки. Сьогодні існує нагальна потреба проведення ґрунтовного і концептуального дослідження саме практичних аспектів проблеми охорони та захисту авторських прав, що дасть змогу вдосконалити механізм реалізації охорони і захисту авторських прав на національному та міжнародному рівнях.

З огляду на факт ратифікації Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом одним із першочергових завдань державної політики є імплементація європейських норм в галузі інтелектуальної власності.

Згідно з патентною статистикою саме Німеччина займає перші позиції в ЄС щодо здійснення інноваційної діяльності та патентування. Успіхи Німеччини в інноваційному розвитку безпосередньо пов'язані з особливостями законодавчої бази у сфері інтелектуальної діяльності. Саме цей досвід може

бути корисним для вдосконалення вітчизняного законодавства в галузі інтелектуальної власності.

На нашу думку, пріоритетними напрями вдосконалення державного регулювання інтелектуальної власності України повинні бути такі: підвищення рівня захисту об'єктів авторським правом та суміжних прав в умовах розвитку інформаційного суспільства; розвиток міжнародного, регіонального, двостороннього співробітництва у сфері інтелектуальної власності та гармонійне інтегрування України у міжнародний та європейський інтелектуальний простір; удосконалення механізмів набуття прав та мінімізація ризиків, пов'язаних з використанням об'єктів права інтелектуальної власності; підвищення якості експертизи об'єктів права інтелектуальної власності ведення державних реєстрів та видачі охоронних документів; підвищення рівня захисту прав інтелектуальної власності з урахування норм міжнародного законодавства.

Подальші дослідження в галузі інтелектуальної власності особливо необхідні саме зараз, коли Україна стає на порозі вступу до Європейського Союзу. Особливу увагу треба приділити питанням організації управління та розвитку інфраструктури у сфері правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності, вдосконаленню економічних важелів охорони та захисту інтелектуальної власності, а також забезпеченню міжнародно-правових умов правової охорони інтелектуальної власності. Саме ці питання можуть бути розглянуті автором у подальших дослідженнях.

Список використаних джерел:

1. Всесвітня організація інтелектуальної власності. URL: <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/wipo>.
2. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности: документ 995_169, действующий, текущая редакция от 14 июля 1967 года. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/card/995_169.
3. Мэггс П.Б., Сергеев А.П. Интеллектуальная собственность. Москва: Юрист, 2000. 400 с.
4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Москва, 1999. 389 с.
5. Андрощук Г.В., Крайнев П.О., Кавасс И.Г. Право интеллектуальной собственности: торговые аспекты: науч.-практ. изд. Киев: Ин Юре, 2000. 164 с.
6. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. Київ, 2008. 687 с.
7. Бромберг Г.В. Интеллектуальная собственность: от создания до использования. Москва: ИНИЦ Роспатента, 2002. 208 с.
8. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П. Популярно про інтелектуальну власність: Абетка. Київ: ТОВ «Альфа-ППК», 2004. 56 с.
9. Кодекс интеллектуальной собственности (в редакции от 23 февраля 2015 года) (Code de la propriété intellectuelle). URL: <http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=14664>.
10. Основной закон Федеративной Республики Германии от 23 мая 1949 года. URL: http://www.1000dokumente.de/?c=dokument_de&dokument=0014_gru&object=translation&l=ru.
11. Patentgesetz. URL: <http://www.patentgesetz.de>.
12. Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів: Паризький Акт від 24 липня 1971 року, змінений 2 жовтня 1979 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_051.
13. О внесении изменений в Закон «Об авторском праве и смежных правах»: Закон от 9 июня 2000 года. Act of June 9, 2000, on Amendments to Act on Copyright and Neighboring Rights. URL: <http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=7567>.
14. Об имплементации в законодательство Указа-закона «О срочных мерах по развитию и территориальной привязке» от 26 апреля 2005 года № 63: Закон от 25 июня 2005 года № 109. Legge 25 giugno 2005 Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 26 aprile 2005, n. 63. URL: <http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=10351>.
15. Про охорону прав на промислові зразки: Закон України № 3688-12, чинний, поточна редакція від 5 грудня 2012 року, підстава 5460-17. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>.
16. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: Закон України № 3687-12, чинний, поточна редакція від 5 грудня 2012 року, підстава 5460-17. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
17. Державний департамент інтелектуальної власності. URL: http://sips.gov.ua/ua/current_statistics.html.
18. Про авторське право і суміжні права: Закон України № 3792-12, чинний, поточна редакція від 26 квітня 2017 року, підстава 1977-19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.

Карминская-Белоброва М.В.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

МЕЖДУНАРОДНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Резюме

В статье исследован, а также изучен европейский опыт государственной политики в области интеллектуальной собственности отдельных государств Европейского Союза, в частности Франции, Германии, Италии, Польши и Украины, которая стремится к вступлению в ЕС. Приведены приоритетные направления совершенствования государственного регулирования интеллектуальной собственности Украины.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, Европейский Союз, авторское право, патент, государственная политика, экономические рычаги.

Karmins'ka-Belobrova M. V.

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

INTERNATIONAL STATE POLICY IN THE FIELD OF INTELLECTUAL PROPERTY: EUROPEAN EXPERIENCE

Summary

The European experience of state policy in the field of intellectual property of individual states of the European Union, in particular France, Germany, Italy, Poland and Ukraine, which aspires to join the EU, has been studied and studied. The given priority directions of perfection of state regulation of intellectual property of Ukraine.

Key words: intellectual property, European Union, copyright, patent, state policy, economic levers.

УДК 339.138:65.012.34:339.56

Кошова Л. М.

Ткач І. В.

Полтавська державна аграрна академія

МАРКЕТИНГОВА ЛОГІСТИКА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено специфіку процесів маркетингової логістики на національному ринку відповідно до реалій розвитку економіки України в сучасних умовах. Оцінено роль маркетингової логістики в забезпеченні ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено основні проблемні моменти формування маркетингової логістики в умовах високого рівня інфляції та євроінтеграції України під час зниження платоспроможного попиту та підвищення вимог до євростандартів. Оцінено основні особливості використання різних видів транспортування. Визначено роль маркетингової логістики у діяльності агропромислового комплексу під час проведення зовнішньоекономічної діяльності. Визначено можливі варіанти формування логістичних ланцюгів з позиції міжнародних перевезень, оскільки найбільш розвинену транспортну логістику мають експортно-орієнтовані агрохолдинги.

Ключові слова: маркетинг, логістика, маркетингова логістика, зовнішньоекономічна діяльність, аграрне підприємство.

Постановка проблеми. Нині проблематика маркетингу і логістики стає сферою пошуків нових можливостей і шансів зростання цінностей та ефектів, пов'язаних з діяльністю аграрних підприємств як суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Взаємозв'язок маркетингу та логістики базується на економічній спільності, що відображає сутність ринкових процесів. Взаємозв'язок встановлюється ще на етапі планування. Маркетинг і логістика на етапі розподілу продукції не просто доповнюють один одного, а тісно взаємопов'язані й взаємозалежні. Роль транспорту у логістиці є ключовою, адже рух матеріальних потоків без транспортування неможливий. Водночас транспорт – це один із найбільших забруднювачів навколишнього середовища. Метою транспортної логістики є зниження транспортних витрат і зумовленого транспортом шкідливого впливу для навколишнього середовища. За оптимального одночасного використання мар-

кетингу та логістики покращується не тільки зовнішньоекономічна діяльність, але й аграрне підприємство загалом. В результаті актуальності набуває питання дослідження ролі маркетингової логістики у процесі функціонування аграрних підприємств як суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Сьогодні серед виробників аграрної продукції України найбільш розвинену транспортну логістику мають експортноорієнтовані агрохолдинги. Інші агровиробники в кризовий період сьогодення зіткнулися з низкою проблем, значна частина яких залишається невирішеною тривалий час через фінансові проблеми. Впровадження новітніх логістичних концепцій у невеликих підприємствах гальмується обмеженням фінансовим ресурсом та високими затратами на фоні тривалого періоду окупності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам досліджень теоретичних аспектів маркетингу і логістики присвячено багато наукових

праць вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Ф. Котлер [1], Ж.-Ж. Ламбен [2], Т.П. Данько [3], П. Дойль [6], В.І. Дорошев [8], Р.А. Фатхутдінов [9], Д.Р. Еванс [5], які вивчали проблеми маркетингу на зовнішньому ринку, а також В.В. Дибської [10] та М. Окландера [11], які займалися проблемами логістики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на те, що в Україні маркетинг і логістика аграрних підприємств існують як окремі, об'ємний і проблемний аспект, вважаємо, що його теоретична і методологічна бази висвітлені недостатньо. Зокрема, не опрацьовано застосування маркетингової логістики аграрних підприємств у сфері ЗЕД, удосконалення управління маркетингом підприємств АПК як суб'єктів ЗЕД.

Мета статті полягає в оцінюванні та систематизації цілей логістики на українському ринку за сучасних реалій економіки України під час проведення євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах насиченості споживчого ринку товарами, обмеженості купівельної спроможності і фінансового дефіциту у багатьох компаній-виробників гостро постає питання збереження своїх позицій на ринку за рахунок підвищення ефективності роботи, яка обумовлена не тільки оптимізацією своїх внутрішніх процесів, але й перш за все здатністю забезпечити своєчасну поставку потрібного товару в потрібному місці і необхідному споживачу, визначеної якості з мінімальними витратами. Для здійснення цих завдань необхідно вміти правильно застосовувати інструменти планування, формування та переміщення матеріальних потоків, іншими словами, грамотно побудувати і скоординувати логістичні процеси, пов'язані як з виробництвом, так і зі збутом продукції.

Агрологістика – одна з галузей, що найдинамічніше розвивається в Північній Америці, Західній Європі та інших прогресивних регіонах світу. В Україні агрологістика [11], на відміну від загальної транспортної логістики, знаходиться на початковому етапі свого розвитку, але є надзвичайно перспективним напрямом. Розвиток агрологістики дасть змогу вивести сільське господарство і загалом агропромисловий комплекс країни на принципово новий рівень.

Під час трактування поняття «маркетинг» і «логістика» було б доречно з'ясувати зв'язок між ними. Ф. Котлер вважає, що маркетинг – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну [1, с. 224]. Незаперечним є той факт, що сільське господарство є важливою галуззю для багатьох країн сучасного світу. Україна з кожним роком підтверджує статус одного з провідних гравців на світовому ринку аграрної продукції. Вона входить в десятку найбільших виробників зерна в світі і в п'ятірку провідних світових експортерів аграрної продукції. Сільське господарство прямо чи опосередковано впливає на різні сфери життя, безпосередньо пов'язані зі стійким розвитком, а саме економіку, зайнятість, міграцію робочої сили, здоров'я людини, раціональне використання природних ресурсів (особливо землі та води) та біорозмаїття.

Сільськогосподарське виробництво в Україні останніми роками можна назвати локомотивом вітчизняної економіки. За останнє десятиліття постійно нарощуються обсяги аграрного виробництва. Експорт сільськогосподарської продукції став базовим елементом зовнішньоторговельної діяльності України. Водночас сучасні вітчизняні

сільськогосподарські технології не завжди відповідають вимогам раціонального та збалансованого природокористування. Україна може втратити статус провідної аграрної країни світу, оскільки протягом останніх 20 років її сільськогосподарський земельний фонд постійно деградує, а площі сільськогосподарських угідь постійно зменшуються. Стає очевидним, що важливим кроком щодо забезпечення сталого розвитку можна вважати перехід до «зеленої» економіки.

На сучасному етапі розвитку виробництва, незважаючи на декларацію пріоритетності питань екології та енергозбереження, цим сферам не приділяється достатньо уваги через більш нагальні економічні та політичні проблеми.

Водночас в умовах євроінтеграції підвищена увага до екологічного аспекту логістичної діяльності зумовлена низкою причин, серед яких слід назвати поінформованість споживачів через екомаркування, зростання економічних мотивацій захисту довкілля, підвищену увагу до регулювальних заходів у цьому напрямі, зростаючий попит на фахівців щодо захисту довкілля. Однак найбільш мотивувальним чинником для компаній виступає бажання сформувати у споживача екологічний імідж підприємства. Найближчим часом більшість споживачів віддаватиме перевагу компаніям, що використовують «зелений» транспорт та «зелені» логістичні рішення. Методи «зеленої» логістики включають управління системою транспортування та процесом пакування, організацію «зелених» комунікацій і виробництва, управління складським господарством та відходами [4, с. 279].

Транспорт – це один [5] із найбільших забруднювачів навколишнього середовища з усіх компонентів логістичних систем. Завдання забезпечення екологічної безпеки логістичних систем, крім визначення впливу транспорту на екосистему регіону, вимагає розробки заходів з поліпшення екологічних показників логістичної інфраструктури, зокрема зменшення забруднення атмосферного повітря та ґрунтів; захисту поверхневих і підземних вод від забруднення; зниження транспортного шуму і вібрації; охорони флори та фауни регіону від шкідливої дії транспорту [5].

На жаль, непоодинокими є випадки, коли на локальному рівні сільськогосподарські підприємства не вважають на шкідливий вплив оточуючому середовищу та екосистемі загалом:

- використання транспортних засобів, які вже кілька разів відпрацювали свій технічний ресурс і здійснюють значно більші викиди шкідливих речовин;

- низька якість внутрішньогосподарських доріг, які не тільки збільшують витрати пального, але й через створення об'їзду перешкод вилучають із користування родючі землі;

- створення неконтрольованих, без належних умов утилізації звалищ відходів діяльності машинно-тракторного парку тощо.

Щодо визначення поняття маркетингової логістики, то єдиного і цілісного тлумачення у вітчизняній та зарубіжній літературі немає. Багатоманітність визначень поняття маркетингової логістики пов'язана з тим, що еволюціонувала сама концепція логістики, тому як саме визначення, так і об'єкти дослідження логістики змінювалися та уточнювалися з розвитком ринкових відносин.

Загалом логістика – це процес управління достатнім і ефективним потоком сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, послуг, фінансів та супровідної інформації від

місця виникнення цього потоку до місця його споживання, включаючи прийом, відправлення, внутрішнє і зовнішнє переміщення з метою задоволення потреб.

Поєднуючись з маркетингом, логістика пронизує усі сфери діяльності функціонування аграрних підприємств особливо під час проведення ЗЕД як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі, прискорюючи створення інтегрованої моделі управління її маркетинговими взаємодіями. Водночас логістика стає найважливішою складовою самої інтегрованої моделі управління маркетингом взаємодій сучасних аграрних підприємств під час виходу на зовнішні ринки [13].

Маркетингова логістика у процесі функціонування підприємства як суб'єкта ЗЕД – це діяльність з управління матеріальними та інформаційними потоками під час їхнього переміщення від виробників до споживачів, орієнтована на запити споживачів. Вона містить планування, впровадження і контроль над фізичними потоками матеріалів і готової продукції від місць виникнення до місць призначення з метою якомога ефективнішого задоволення запитів покупців.

Отже, можна констатувати, що кінцевою метою маркетингової логістики у процесі функціонування аграрного підприємства під час виходу на зовнішній ринок є задоволення запитів і вимог покупців та отримання на цій основі прибутку. Варто зазначити, що функціонування аграрних підприємств як суб'єктів ЗЕД по-своєму унікальне [15]. Важлива особливість функціонування, порівняно з промисловістю, полягає в тому, що обсяги виробництва змінюються за однакових обсягів використання ресурсів. Якщо на промисловому підприємстві точно відомо, що з однієї тони металу вийде, скажімо, певна кількість гайок, то в аграрних підприємствах під час використання однієї тони мінеральних добрив не можна бути точно впевненим у кількості майбутнього урожаю та інших ресурсів, під впливом погодних умов буде отримано менший чи більший врожай.

Водночас технологічний процес аграрного підприємства жорстко обмежений у часових рамках. Якщо за відсутності на певний момент ресурсів аграрне підприємство не проведе вчасно посівну компанію, то пізніше цього зробити неможливо, отже, виробництва даного виду продукції в поточному році не буде. У технологічному процесі аграрного підприємства – суб'єкта ЗЕД використовуються живі організми як засоби виробництва, тому воно залежить від їхніх біологічних особливостей. У цій галузі часто неможливо різко збільшити обсяги виробництва через біологічні особливості рослин і тварин. Одночасно можна виділити ще одну особливість функціонування аграрного підприємства порівняно з іншими галузями, таку як високий рівень ризику за низької норми прибутку. Чим більший рівень ризику, тим більший має бути очікуваний прибуток, бо інакше зникає стимул для вкладання грошей у ризиковану справу.

Враховуючи особливості функціонування аграрних підприємств під час проведення зовніш-

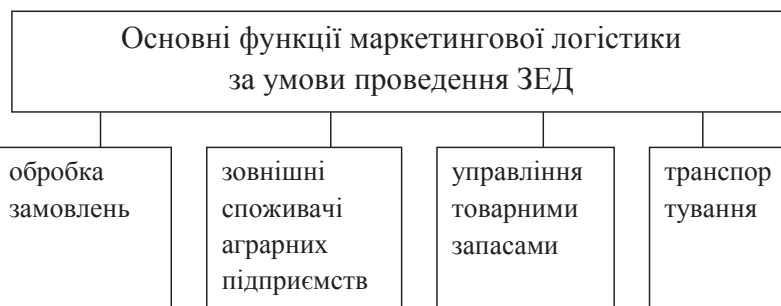


Рис. 1. Функції маркетингової логістики

Джерело: удосконалено авторами на основі джерела [15]

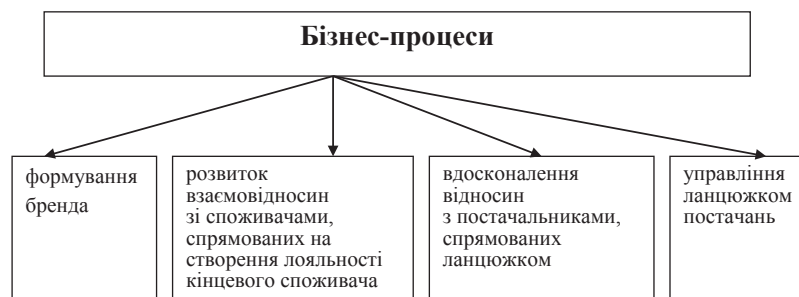


Рис. 2. Бізнес-процеси зовнішнього середовища

Джерело: удосконалено авторами на основі [15]

ньюекономічної діяльності, до основних функцій маркетингової логістики відносимо (рис. 1) обробку замовлень [15], визначення зовнішніх споживачів аграрних підприємств та управління товарними запасами, транспортування продукції не лише на внутрішньому ринку, але й на зовнішньому з урахуванням ментальності країни-експортера.

У зовнішньому середовищі існують певні бізнес-процеси (рис. 2), ефективно управління якими можливе тільки за умови використання механізмів інтеграції маркетингу в логістику.

В результаті взаємодії бізнес-процесів [15] маркетингу та логістики аграрних підприємств як суб'єктів ЗЕД створюються можливості підвищення матеріальної, інформаційної корисності та споживчої цінності продукції. Так, маркетинг здебільшого розглядається як концепція управління, що орієнтована на ринок, а логістика – як концепція управління, орієнтована на потік.

Маркетингова логістика забезпечує здійснення бізнес-процесів на якісно новому рівні і дає змогу забезпечити повне розуміння потреб і запитів ринку, розробити стратегію, яка задовольнить як учасників логістичного ланцюга, так і кінцевих покупців.

Важливо також зазначити, що основними особливостями маркетингової логістики аграрних підприємств у сфері ЗЕД (рис. 4) є такі, як нове розуміння механізмів ринку і логістики як стратегічного елементу в реалізації конкурентних переваг підприємства; досить широкі перспективи інтеграції [13] між логістичними партнерами і розвиток нових організаційних (структурних) відносин; технологічні можливості, зокрема у галузі гнучких автоматизованих виробництв та інформаційно-комп'ютерних технологій, що вносять радикальну зміну і відкриття нових горизонтів контролю і логістичного управління в усіх сферах виробництва і споживання продукції [13, с. 165].

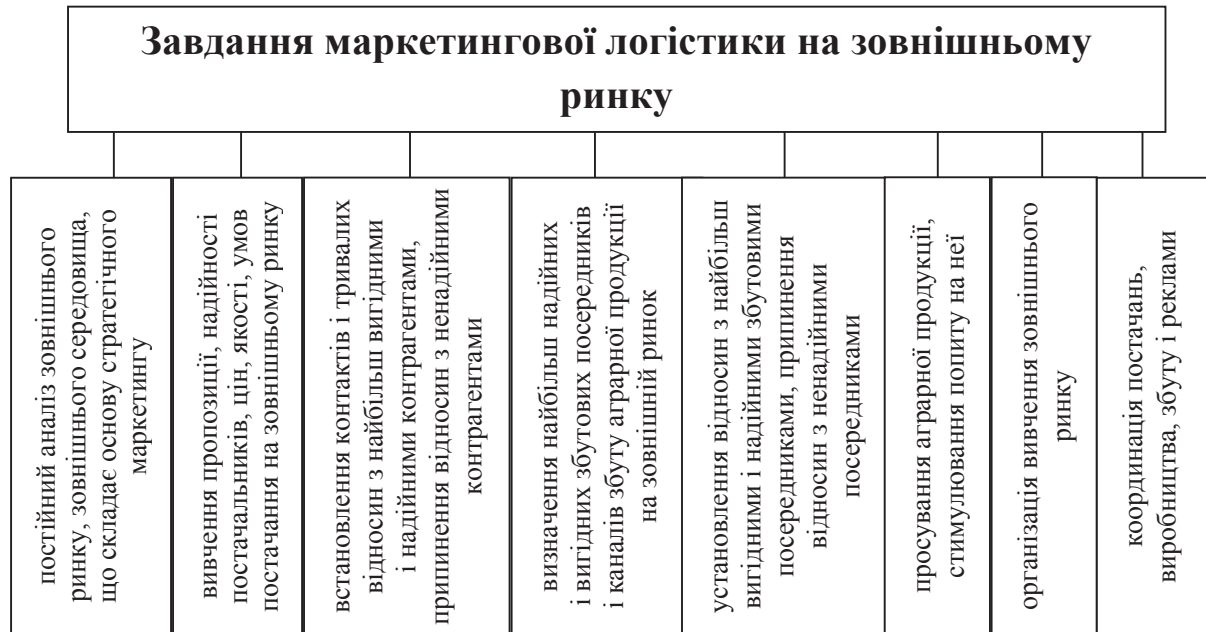


Рис. 3. Завдання маркетингової логістики

Джерело: власна розробка автора

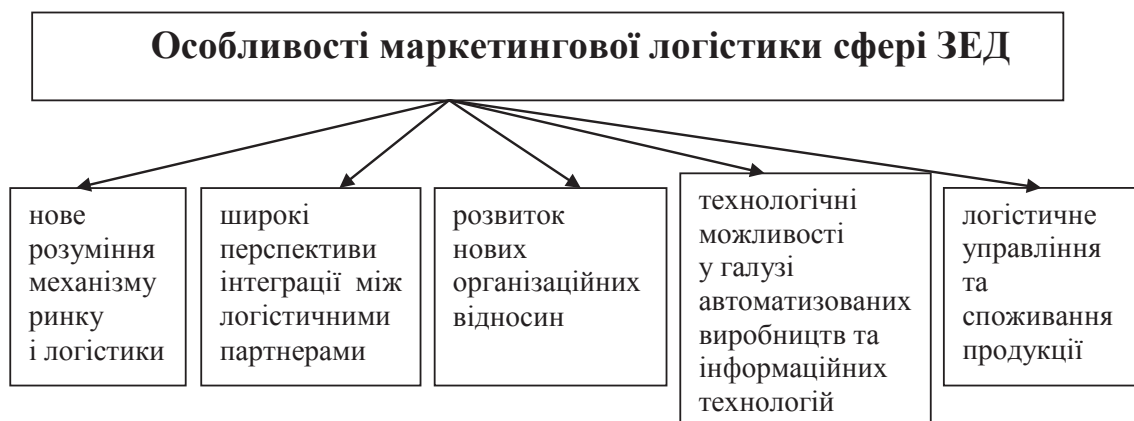


Рис. 4. Особливості маркетингової логістики у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: удосконалено авторами на основі [13]

Транспортування сільськогосподарської продукції на зовнішній ринок є високо витратним і досить ризикованим процесом. Одним із варіантів вирішення цієї проблем є застосування маркетингової логістики, яка охоплює як транспортну систему загалом, так і за окремими видами транспорту, а також містить питання матеріально-технічного забезпечення усіх видів діяльності, пов'язаних з потоками матеріальних [13] цінностей (перевезення, збереження, передача інформації і виробництво).

Варто зазначити, що з досвіду підприємств, які використовують ідеї логістики, відомо про витрати на маркетингову логістику, які є значними і часом становлять 30–40% від собівартості продукції. Але якщо маркетингову логістику використовувати правильно, то вона може бути потужним засобом конкурентного маркетингу.

На основі дослідження прогресивного світового досвіду та пропозицій вітчизняних науковців [4, с. 283–284], можливе впровадження «екологічних» заходів, які матимуть позитивний економічний ефект у сфері транспортної логістики аграрного підприємства, яка має назву «зелена логістика».

Проте під час здійснення нововведень на підприємстві слід враховувати специфіку роботи підприємства, політичний аспект, менталітет людей, місцеві звичаї, традиції тощо. Інновації, з одного боку, – це дуже прибутковий вид діяльності, а з іншого боку, становлять величезний ризик, який може привести до суттєвих економічних втрат і навіть до загибелі підприємства. Впроваджуючи в діяльність певну інновацію, недостатньо лише хороша ідея, очевидно, потрібно оцінити можливий прибуток від інноваційного введення, а отже, ризик, якому піддається підприємство, яке застосовує ту чи іншу інновацію. Особливістю впровадження «зеленої» транспортної логістики на цьому етапі є її впровадження в межах великих підприємств, для яких ключовим стимулом є бажання зменшити витрати завдяки переходу на дешевші енергоносії та зменшення їх використання, які не відмовляються від можливості сформувати соціально відповідальний імідж організації. Водночас впровадження новітніх логістичних концепцій у невеликих підприємствах гальмується обмеженим фінансовим ресурсом та високими затратами на фоні тривалого періоду окупності.

Висновки. Отже, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що маркетингова логістика у процесі функціонування аграрних підприємств як суб'єктів ЗЕД відіграє дуже важливу роль у забезпеченні аграрному підприємству не лише короткочасного комерційного успіху, але й сталого розвитку підприємства на довгострокову перспективу, а також визначає предмет подальших досліджень, яким є роз-

робка ефективних методів та інструментів маркетингової та транспортної логістики аграрних підприємств з урахуванням принципів «зеленої» логістики. Сьогодні Україна активно проводить євроінтеграційні процеси, тому інноваційні введення на агропідприємствах дадуть змогу як зміцнити позиції маркетингової логістики агропідприємств, так і впевнено себе відчувати на європейському просторі.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Управление маркетингом. Москва: Экономика, 1980. 224 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с фр. Москва: Наука, 1996. 589 с.
3. Данько Т.П. Управление маркетингом: учеб. 2-е изд., перераб. Москва: ИНФРА-М, 2001. 334 с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2001. 480 с.
5. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / пер. с англ. Москва: Экономика, 1990. 350 с.
6. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 480 с.
7. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2000. 285 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник. Москва: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 640 с.
9. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов – сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке). 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Международные отношения, 1991. 416 с.
10. Дибська В.В. Логістика: підручник. Москва: Ексмо, 2008. 944 с.
11. Окландер М. Концепція промислової логістики. Економіка України. 1992. № 10. С. 78–80.
12. Косарева Т.В. Аграрна логістика: сутність та багатоаспектність. Економіка АПК. 2008. № 10. С. 37–43.
13. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь. Москва: Дело, 1994. 439 с.
14. Неруш Ю.М. Логистика: учебник для вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 495 с.
15. Нечипоренко К.В. Транспортна логістика аграрних підприємств в системі сталого розвитку АПК. Ефективна економіка. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4669>.

Кошова Л. М.

Ткач И. В.

Полтавская государственная аграрная академия

МАРКЕТИНГОВАЯ ЛОГИСТИКА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

В статье исследована специфика процессов маркетинговой логистики на национальном рынке в соответствии с реалиями развития экономики Украины в современных условиях. Оценена роль маркетинговой логистики в обеспечении эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены основные проблемные моменты формирования маркетинговой логистики в условиях высокого уровня инфляции и евроинтеграции Украины при снижении платежеспособного спроса и повышении требований к евростандартам. Оценены основные особенности использования разных видов транспортировки. Определена роль маркетинговой логистики в деятельности агропромышленного комплекса при проведении внешнеэкономической деятельности. Определены возможные варианты формирования логистических цепей с позиции международных перевозок, так как наиболее развитую транспортную логистику имеют экспортно-ориентированные агрохолдинги.

Ключевые слова: маркетинг, логистика, маркетинговая логистика, внешнеэкономическая деятельность, аграрное предприятие.

Koshova L. M.

Tkach I. V.

Poltava State Agrarian Academy

MARKETING LOGISTICS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDUCTED FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Summary

The specific of processes of marketing logistic is considered at the national market in accordance with realities of development of economy of Ukraine in modern terms. The role of marketing logistic is appraised in providing of efficiency of activity of agricultural enterprises. The basic problem moments of forming of marketing logistic are certain in the conditions of high rate of inflation and euro integration of Ukraine at the decline of solvent demand and increase of requirements to euro standards. The basic features of the use of different types of transporting are appraised. The role of marketing logistic is certain in activity of agro industrial complex during realization of foreign economic activity. The role of transport charges and harmful influence predefined by a transport is also certain for an environment. The possible variants of forming of logistic chains are certain from position of international transportations, so as most developed transport logistic, have export-oriented agrarian holdings.

Key words: marketing, logistics, marketing logistics, foreign economic activity, agricultural enterprise.

УДК 338.34.021:339.562-042.72](477)

Кузенко Н. В.
Максимук А. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГАЛУЗЕВИЙ АНАЛІЗ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано рівень імпортозалежності окремих підгалузей переробної промисловості (127 підгалузей за 4-значним Міжнародним стандартом промислової класифікації всієї економічної діяльності ООН ISIC Rev. 3.1). Виділено підгалузі, у яких рівень імпортозалежності зменшився, та проведено аналіз внутрішнього виробництва в цих підгалузях з метою виявлення тенденцій до імпортозаміщення. Підгалузі, у яких відбулося зменшення рівня імпортозалежності за одночасного зростання внутрішнього виробництва, класифіковано як такі, де відбулося імпортозаміщення.

Ключові слова: імпортозалежність, імпортозаміщення, переробна промисловість, внутрішнє виробництво, девальвація, структура промисловості.

Постановка проблеми. Після розпаду СРСР Україна успадкувала застарілу структуру економіки, недостатньо спрямовану на задоволення потреб кінцевого споживача. Окрім цього, упродовж років трансформації не відбулося достатньої технологічної модернізації більшості галузей економіки, внаслідок чого значну частку у споживанні як домогосподарств, так і фірм посідають імпорتنі товари. У зв'язку з цим актуальним завданням для України є проведення політики імпортозаміщення та нарощення внутрішнього виробництва товарів, спрямованих насамперед на кінцевого споживача, а також високотехнологічних товарів із високим рівнем доданої вартості. Без проведення такої політики українська економіка залишається вкрай вразливою до зовнішніх шоків, насамперед, до шоків, пов'язаних із девальвацією національної грошової одиниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань імпортозалежності та імпортозаміщення у галузях української економіки присвячено багато праць. Більшість із них мають описовий та рекомендаційний характер, що не применшує їх важливості. Це пов'язано великою мірою з труднощами збору даних для емпіричних досліджень. Проте хочемо наголосити на важливості досліджень емпіричного характеру.

Зокрема, С. Пазізіна [7] провела оцінку рівня імпортозалежності окремих галузей економіки України та встановила сталу тенденцію до зростання товарного імпорту, причому оцінка рівня імпортозалежності показала, що найвищим рівнем імпортозалежності відзначається легка промисловість (особливо текстильна) та хімічна, продукція яких належить до некритичного імпорту.

І.Б. Чичкало-Кондрацька і Ю.Д. Вітко [9] оцінили імпортозалежність галузей переробної промисловості економіки України та дійшли висновку про високу імпортозалежність галузей переробної промисловості і погіршення цього показника в період 2005–2011 рр.

Т.М. Мельник та К.С. Пугачевська [6] проаналізували індикатори імпортозалежності економіки України на основі таблиць «витрати – випуск» і оцінили рівень задоволення внутрішнього попиту на непродовольчі товари у 61% за рахунок імпорту, що свідчить про нездатність його покриття вітчизняною продукцією через її низьку якість, відзначивши при цьому сильну залежність імпортерів цін від обмінного курсу гривні до долара.

А. Мазаракі, Т. Мельник [5] розрахували частку імпорту у відтворювальних процесах в Україні на основі таблиць «витрати – випуск» в основних цінах за 2000–2011 рр. та дослідили роль імпорту у вироб-

ництві та споживанні високотехнологічних товарів, таких як наукові прилади, авіаційно-космічна техніка, комп'ютерна та офісна техніка, електроніка та телекомунікації. Автори наголошують на значній частці імпорту у відтворювальних процесах в Україні та посиленні імпортозалежності для зазначених вище високотехнологічних галузей. Для подолання такої диспропорційності автори рекомендують використовувати стратегію імпортозаміщення, що передбачає залучення іноземного капіталу та досвіду ТНК для модернізації галузевої структури виробництва. Також необхідною умовою ефективності політики імпортозаміщення, на думку авторів, є зниження енерго- та матеріаломісткості у всіх експортоорієнтованих галузях.

А. Полторак [8] зосереджує свою увагу на дослідженні імпортозаміщення у галузі легкої промисловості України протягом 2011–2013 рр. Автор визначає рівень імпортозалежності для цієї галузі. Згідно з результатами, стійка тенденція до зростання імпортозалежності у галузі легкої промисловості лише посилюється. Передумовами ефективності стратегії імпортозаміщення автор вважає заходи щодо тимчасового обмеження імпорту за одночасного оновлення обладнання та технічного переоснащення цієї галузі.

Питанням політики імпортозаміщення як державної стратегії присвячені праці Я. Жаліло, В. Гацько [4], О.Чорної, О. Поджарова, М. Дудара [10] та Т. Васильціва, Р. Лупака [3]. Вчені акцентують увагу на проблемах, що перешкоджають формуванню сучасних підходів політики імпортозаміщення в Україні.

Отже, результати практично всіх досліджень свідчать про збереження та посилення тенденції до імпортозалежності у більшості галузей України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Раніше проведені дослідження вітчизняних та іноземних авторів аналізують динаміку рівня імпортозалежності української економіки, проте необхідним є також паралельний аналіз рівня внутрішнього виробництва, що дає змогу дійти висновку про проведене імпортозаміщення.

Слід також наголосити на проблемі збору, доступу та обробки статистичних даних за середньостроковий та довгостроковий неперервний період. Це породжує проблему недостатнього проведення емпіричних та економічних досліджень, що дають змогу кількісно і якісно оцінити сучасні тенденції та скоригувати заходи державної політики щодо імпортозаміщення. Ще однією проблемою є рівень агрегування статистичних даних та приведення класифікацій вітчизняної

статистики до відповідності з міжнародними нормами. Саме тому вважаємо актуальним проведений аналіз на основі бази статистичних даних ООН [1], який дає змогу оцінити рівень імпортозалежності та імпортозаміщення у 127 підгалузях української переробної промисловості (секції D).

Мета статті – проаналізувати рівень імпортозалежності та внутрішнього виробництва у 127 галузях переробної промисловості України в умовах структурних змін та виявити тенденції до імпортозаміщення.

Виклад основного матеріалу. Методологія нашого дослідження базується на підході, запропонованому В. Пітре [2]. Імпортозаміщення вважаємо таким, що відбулося, у разі виконання двох необхідних умов: зниження рівня імпортозалежності за одночасного збільшення рівня внутрішнього виробництва, що свідчить не про зменшення рівня імпортозалежності за рахунок загального падіння попиту в цій галузі внаслідок структурних змін, а про ефективно проведене імпортозаміщення, за якого зменшення імпорту супроводжується нарощуванням внутрішнього виробництва.

Для нашого дослідження ми використали дані для окремих підгалузей переробної промисловості України (за 4-значним Міжнародним стандартом промислової класифікації всієї економічної діяльності ООН ISIC Rev. 3.1) за період 2000–2011 рр. (127 галузей). Вихідні показники для попередніх обчислень були представлені у номінальних цінах у доларах США. Досліджуваний період обмежується 2011 роком через відсутність даних використаної статистичної бази ООН на момент проведення дослідження. Усі результати, представлені нижче, базуються на попередніх розрахунках авторів рівня імпортозалежності ІМЗ, тобто відношення рівня імпорту в конкретній підгалузі до рівня фактичного внутрішнього споживання:

$$IMZ = \frac{I_{\text{импорт}}}{V_{\text{виробництво}} + I_{\text{импорт}} - E_{\text{експорт}}} = \frac{I_{\text{импорт}}}{F_{\text{фактичне внутрішнє споживання}}} \quad (1)$$

Це дало змогу проаналізувати динаміку цього процесу, а також простежити тенденції до імпортозаміщення у досліджуваних підгалузях.

Розпочнемо наш аналіз із визначення імпортозалежності у паливній промисловості України. Як бачимо з табл. 1, тут спостерігається двояка картина. З одного боку, залежність української економіки від імпорту коксу і коксопродуктів скоротилася з 14% у 2007 році до 2% у 2011 році, тоді як залежність від імпорту нафтопродуктів зросла від 18% у 2004 році до 81% в 2011 році.

Як бачимо з таблиці 2, внутрішнє виробництво коксу та коксопродуктів у цій галузі зросло з 2,8 млрд дол. США у 2007 році до 4,3 млрд дол. США у 2011 році. Проте попри відносне скорочення імпортозалежності у цій галузі в останні роки рівень внутрішнього виробництва у 2011 році навіть не перевершив показника 2008 року, тому скорочення імпортозалежності в цій галузі, швидше за все, відбулося не за рахунок ефективно проведеної політики імпортозаміщення, а за рахунок загального падіння попиту на кокс і коксопродукти на тлі падіння економіки після девальвації гривні 2008–2009 років. Протилежну ситуацію спостерігаємо щодо внутрішнього виробництва рафінованих нафтопродуктів – внутрішнє виробництво різко скоротилося з 2008 року на фоні зростання рівня імпортозалежності.

У хімічній галузі імпортозалежність у всіх підгалузях перевищує 40%. Дещо меншою (менше 70%) імпортозалежність є в підгалузях добрив та азотних сполук, фарб, лаків, друкарських чорнил та смол і продуктів із пластику. Порівняно вищою (понад 70%) є імпортозалежність у підгалузях пластику у первинній формі, синтетичної гуми, пестицидів та інших агрохімічних продуктів, фармацевтичних та медичних хімікатів, миючих, чистячих та косметичних засобів, інших хімічних продуктів, синтетичних волокон, гумових шин та труб і інших гумових продуктів.

Залежність від імпорту в споживанні добрив та азотних сполук, пластику у первинній формі, синтетичної гуми, пестицидів та інших агрохімічних продуктів та інших гумових продуктів залишається упродовж аналізованих 11 років приблизно сталою, тоді як у деяких інших підгалузях, таких як фарби, лаки, друкарські чорнила і смоли, фармацевтичні та медичні хімікати, миючі, чистячі та косметичні засоби, інші хімічні продукти, синтетичні волокна, гумові шини та труби – імпортозалежність зростає. І лише в одній підгалузі можна спостерігати відносне зменшення імпортозалежності. Залежність від імпорту інших продуктів із пластику скоротилася з 58% у 2000 році до 48% у 2011 році (див. рис. 1).

Також відносне зменшення імпортозалежності спостерігається ще для декількох галузей після кризи і девальвації гривні у 2008–2009 роках. Так, імпортозалежність у підгалузі фармацевтичних та медичних хімікатів скоротилася з 79% у 2008 році до 76% у 2011 році, залежність від імпорту миючих, чистячих і косметичних засобів за цей же період скоротилася з 86% до 82%, залежність від імпорту інших хімічних продуктів скоротилася з 85% у 2009 році до 74% у 2011 році.

Таблиця 1

Динаміка імпортозалежності у паливній промисловості України у 2000–2011 рр.

Паливна промисловість	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2320 Рафіновані нафтопродукти	0,76	0,53	0,29	0,24	0,18	0,23	0,34	0,35	0,52	0,43	0,54	0,81
2310 Кокс і коксопродукти	0,02	0,05	0,10	0,11	0,12	0,07	0,11	0,14	0,11	0,04	0,03	0,02

Таблиця 2

Динаміка випуску галузей паливної промисловості України, де спостерігалось зниження імпортозалежності, 2000–2011 рр.

Галузь	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2320	772339	1229338	2148229	2803613	4448806	6086955	6742416	7607505	8163149	4983879	5795122	5173742
2310	333056	649013	779031	1217228	2384221	2504717	1949743	2794020	4392849	1914432	3404262	4302547

Примітка: 2320 Рафіновані нафтопродукти, 2310 – Кокс і коксопродукти.



Примітка: Враховуючи відсутність даних за 2000 рік за деякими підгалузями хімічної промисловості, для підгалузі добрив та азотних сполук базовим періодом є 2005 рік, а для підгалузі синтетичних волокон – 2003 рік.

Рис. 1. Динаміка імпортозалежності у хімічній промисловості України, 2000–2011 рр.

Таблиця 3

Динаміка випуску галузей хімічної промисловості України, де спостерігалось зниження імпортозалежності, 2000–2011 рр.

Галузь	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2423	291330	352763	379960	429277	412564	526720	596812	745644	819863	793738	987835	1137864
2424	84169	120194	137705	190410	367124	252404	326950	350436	414659	408728	475299	526246
2429	169974	132293	179438	194723	263668	285147	309861	361465	415760	255620	277281	378937
2520	186518	265201	369315	529208	799503	1166735	1574436	2025842	2352569	1659518	1950189	2269177

Примітка: 2423 – Фармацевтичні та медичні хімікати, 2424 – Миючі, чистячі та косметичні засоби, 2429 – Інші хімічні продукти, 2520 – Продукти із пластика.

Таблиця 4

Динаміка імпортозалежності у металургійній промисловості України, 2000–2011 рр.

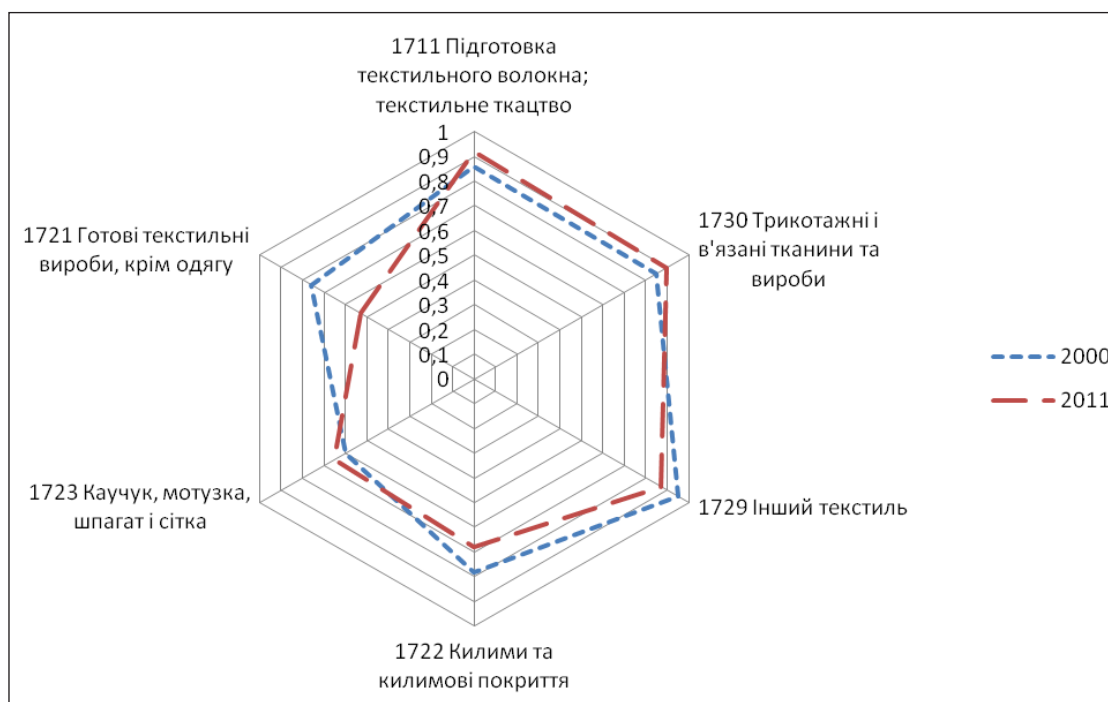
Металургійна промисловість	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2720 Дорогоцінні та кольорові метали			0,67	0,41	0,50	0,57	0,52	0,57	0,66	0,48	0,53	0,66
2710 Залізо та сталь	0,28	0,32	0,28	0,28	0,21	0,23	0,24	0,25	0,33	0,26	0,28	0,36

Проаналізувавши обсяги зростання виробництва в підгалузях хімічної промисловості, бачимо, що виробництво фармацевтичних та медичних хімікатів зросло з 820 млн дол. США у 2008 році до 1,1 млрд дол. США у 2011 році; виробництво миючих, чистячих та косметичних засобів зросло за цей же період із 415 млн дол. США до 526 млн дол. США; виробництво інших хімічних продуктів зросло з 256 млн дол. США у 2009 році до 379 млн дол. США у 2011 році; виробництво продуктів із пластика зросло з 187 млн дол. США у 2000 році до 2,3 млрд дол. США у 2011 році. Проте, з огляду на темпи зростання виробництва в останні роки, відносно ефективною проведену політику імпортозаміщення можна вважати у підгалузях фармацевтичних та медичних хімікатів, а також миючих, чистячих і косметичних засобів.

В історично традиційній для економіки України металургійній промисловості спостерігається відносно зростання імпортозалежності. У чорній металургії – з 21% у 2004 році до 36% у 2011 році, а в кольоровій – з 41% у 2003 році до 66% у 2011 році.

У всіх підгалузях текстильної промисловості рівень імпортозалежності перевищує 50%. У деяких підгалузях (підготовка текстильного волокна, текстильне ткацтво, трикотажні і в'язані тканини та вироби, інший текстиль) рівень імпортозалежності є відносно вищим (85–95%), а в інших (килими та килимове покриття, каучук, мотузка, шпагат і сітка, готові текстильні вироби, окрім одягу) – рівень є дещо нижчим (50–70%).

Як бачимо з рис. 2, у деяких підгалузях текстильної промисловості рівень імпортозалежності упродовж аналізованого періоду залишався сталим (трикотажні і в'язані тканини та вироби, каучук, мотузка, шпагат і сітка). У підгалузі підготовки текстильного волокна, текстильного ткацтва рівень імпортозалежності зріс. А в деяких підгалузях відбулося відносне скорочення імпортозалежності: так, у підгалузі іншого текстилю рівень імпортозалежності скоротився з 95% у 2007 році до 87% у 2011 році, у підгалузі килимів та килимових покриттів рівень імпортозалежності скоротився з 78% у 2000 році до 68% у 2011 році, а в підгалузі готових текстильних виробів, окрім



Примітка: Враховуючи відсутність даних за 2000 рік за деякими підгалузями текстильної промисловості, для підгалузі «інший текстиль» базовим періодом є 2007 рік.

Рис. 2. Динаміка імпортозалежності в текстильній промисловості України, 2000–2011 рр.

Таблиця 5

Динаміка випуску галузей текстильної промисловості України, де спостерігалось зниження імпортозалежності, 2000–2011 рр.

Галузь	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1721	24337	30118	46728	71877	78866	131324	134515	184911	204130	133535	169174	223393
1722	8143	7744	4618	11195	16657	20762	24059	36574	40268	25336	27358	37276
1729	7371	11020	8429	12883	18236	18342	76772	99644	157445	84146	79036	81719

Примітка: 1721 – Готові текстильні вироби, крім одягу, 1722 – Килими та килимові покриття, 1729 – Інший текстиль.

одягу, рівень імпортозалежності скоротився з 76% у 2000 році до 53% у 2011 році.

Як видно з таблиці 5, виробництво готових текстильних виробів, окрім одягу, зросло з 24 млн дол. США у 2000 році до 223 млн дол. США у 2011 році; виробництво килимів та килимових покриттів зросло з 8 млн дол. США у 2000 році до 37 млн дол. США у 2011 році, а виробництво іншого текстилю скоротилося із 99 млн дол. США у 2007 році до 81 млн дол. США у 2011 році. Проте, з огляду на динаміку обсягів виробництва в останні роки, відносно ефективною проведенню політики імпортозаміщення можна вважати лише в підгалузі готових текстильних виробів, окрім одягу.

Аналіз динаміки імпортозалежності у харчовій галузі промисловості України свідчить про те, що найвищими показниками імпортозалежності (понад 40%) у 2011 році характеризуються такі підгалузі, як: обробка/консервування риби (70%); обробка/консервування фруктів та овочів (40%); інші продукти харчування (47%) (див. рис. 3).

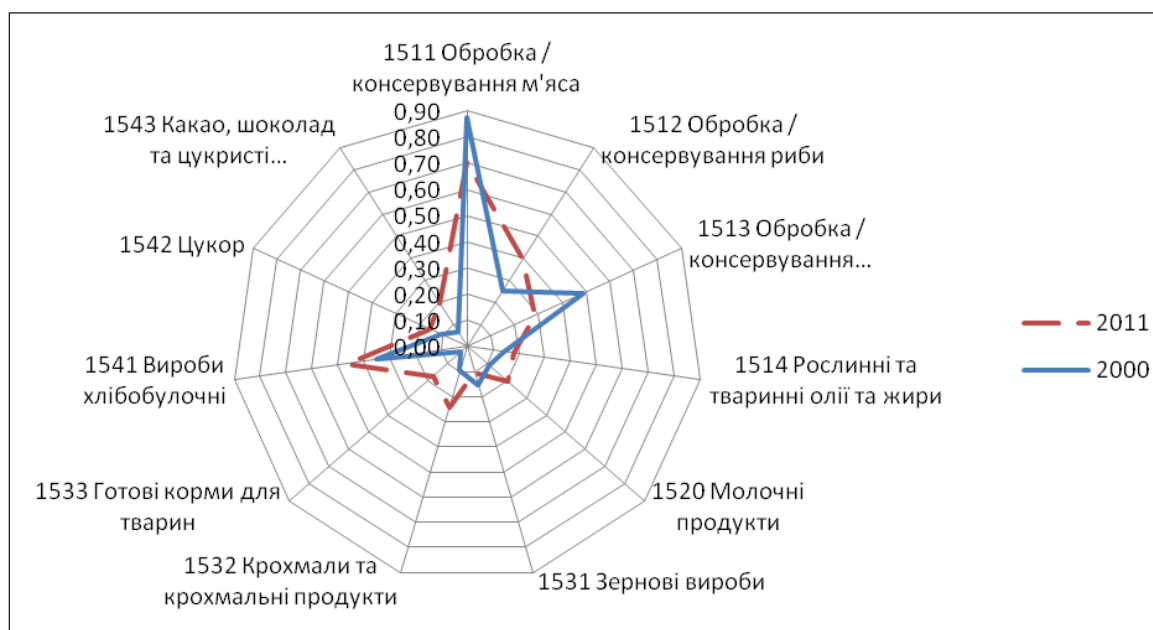
У таких підгалузях, як рослинні та тваринні олії та жири (28%), готові корми для тварин (20%), какао, шоколад та цукристі кондитерські вироби (24%) цей показник становить понад 20%. Показник імпортозалежності у 2011 році для таких підгалузей, як крохмалі та крохмальні продукти (18%), цукор (10%), макарони, локшина та макаронні вироби (17%), дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв (16%), вина (19%) становив від 15% до 20%. Решта підгалу-

зей характеризуються показником імпортозалежності менше 10% (рис. 3).

До того ж, слід зазначити, що у таких підгалузях, як какао, шоколад та цукристі кондитерські вироби, макарони, локшина та макаронні вироби, вина, обробка/консервування фруктів та овочів мінімальне значення показника імпортозалежності зафіксовано у 2000 році, а максимальне – у 2011 році. При цьому цей показник збільшився у понад 2 рази порівняно з початковим періодом. Так, для какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів – з 10% до 24%, для макаронів, локшини та макаронних виробів – з 3% до 17%, для вин – з 6% до 19%, для обробки/консервування фруктів та овочів – з 24% до 40%.

Найнижчий рівень імпортозалежності спостерігався у підгалузях обробки/консервування риби та рослинних і тваринних олій та жирів у 2004 році. А найвищий рівень імпортозалежності – на початку 2000 років. У цих підгалузях вдалося значно скоротити імпортозалежність у період 2000–2004 років. Так, скорочення становило для обробки/консервування риби з 87% до 56%, а для рослинних та тваринних олій та жирів – з 49% до 25%. Хоча вже до 2011 року у галузі обробки/консервування риби знову спостерігається посилення імпортозалежності, а у галузі рослинних та тваринних олій та жирів коливання показника є несуттєвими.

У підгалузях крохмалів та крохмальних продуктів і цукру найнижчий рівень імпортозалежності спостерігався у 2006 році, а найвищі – у 2002–2003 роках. До 2011 року у цих підгалу-



Примітка: Для галузі «рослинні та тваринні олії та жири» замість значення 2000 року відображено значення першого доступного року – 2001.

Рис. 3. Динаміка імпортозалежності у харчовій промисловості України, 2000–2011 рр.

Таблиця 6

Динаміка випуску галузей харчової промисловості України, де спостерігалася зниження імпортозалежності, 2000–2011 рр.

Галузь	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1512	42958	62172	63887	73996	121297	184673	208475	271149	360494	318422	315261	264774
1514	283315	397401	545768	810548	1207705	1263520	1549386	2777267	3528180	3195294	4127783	5149054
1542	402483	524649	447225	558667	676834	769348	1126178	902990	939357	674244	1126979	1447796

Примітка: 1512 – Обробка / консервування риби, 1514 – Рослинні та тваринні олії та жири, 1542 – Цукор.

зях вдається відносно стабілізувати ситуацію на рівні, значно вищому, ніж мінімальне значення.

Негативний вплив кризи 2008 року зачепив такі підгалузі, як обробка/консервування м'яса (7% у 2007 році проти 19% у 2008), цукор, какао, шоколад та цукристі кондитерські вироби, макарони, локшина та макаронні вироби.

Як бачимо з таблиці 6, незважаючи на падіння виробництва у 2011 році відносно останніх попередніх років, все ж такі порівняно з початковим періодом (2000 р.) внутрішнє виробництво підгалузі обробки/консервування риби зросло з 42 млн. дол. США до 264 млн. дол. США у 2011 році (проте рівень внутрішнього виробництва 2011 року ще не досяг докризового показника 2008 року у 360 млн дол. США). Виробництво рослинних та тваринних олій та жирів зросло з 283 млн. дол. США у 2000 році до 5,1 млрд дол. США у 2011 році. Виробництво цукру зросло з 402 млн. дол. США у 2000 році до 1,4 млрд. дол. США у 2011 році.

Отже, відносно ефективною проведену політику імпортозаміщення можна вважати у таких підгалузях, як рослинні та тваринні олії та жири і цукор. Такі тенденції свідчать про те, що ці основні експортні підгалузі розвиваються і нарощують свій потенціал частково і завдяки сприятливій світовій кон'юктурі. Щодо інших підгалузей, то у довгостроковій перспективі без державної підтримки та залучення інвестицій у ці галузі, Україна не зможе повною мірою використовувати свої порівняльні переваги та посилити свою конкурентоспроможність на світових ринках.

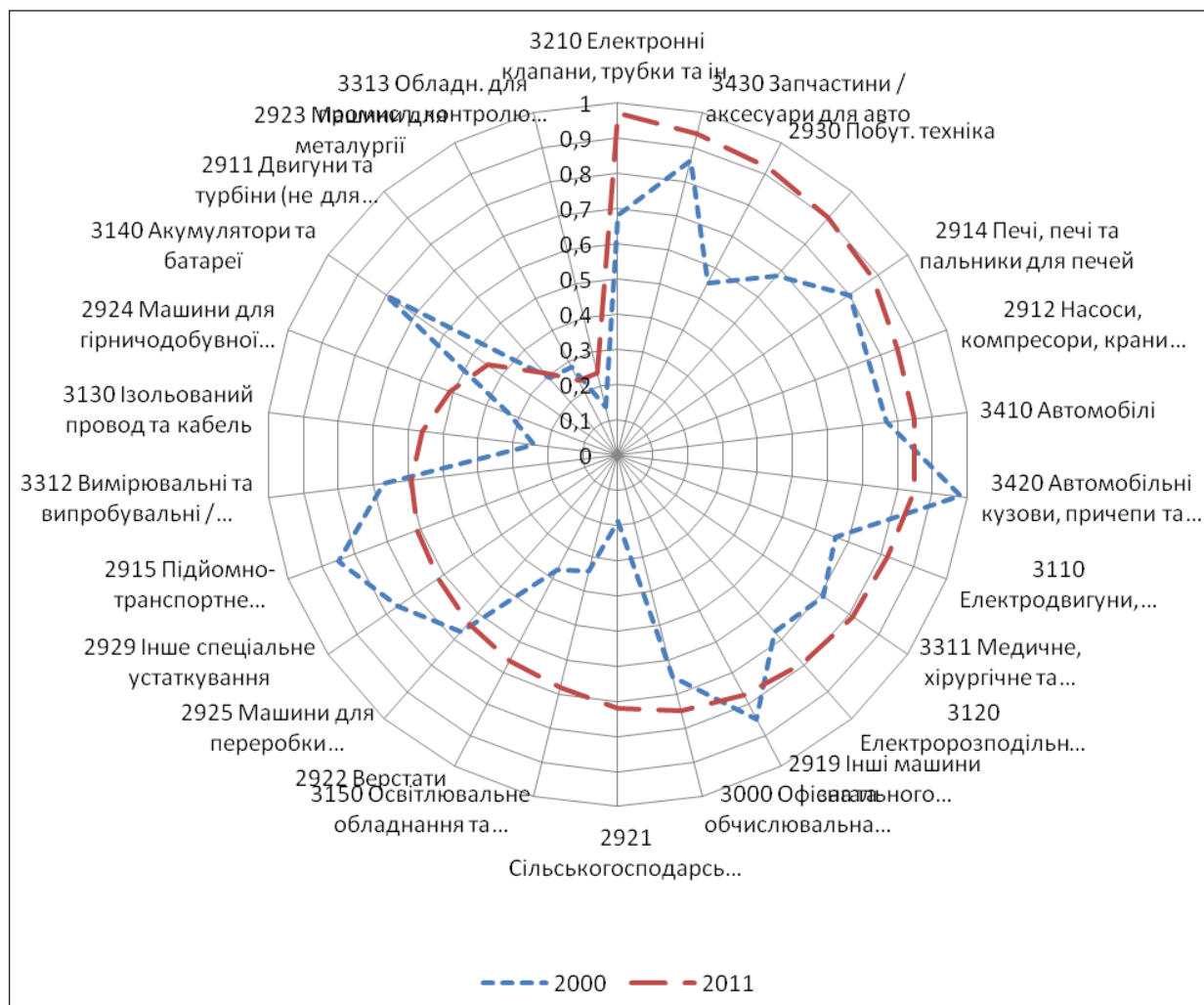
Аналіз рівня імпортозалежності у машинобудівній галузі промисловості України свідчить

про те, що найвищим рівнем імпортозалежності (80–100%) у 2011 році характеризуються такі підгалузі, як: насоси, компресори, крани та клапани (85%); печі, печі та пальники для печей (88%); побутова техніка (92%); електродвигуни, генератори та трансформатори (82%); електронні клапани, трубки та ін. (97%); телевізійні/радіопередавальні пристрої; пристрої лінії зв'язку (90%); медичне, хірургічне та ортопедичне обладнання (81%); автомобілі (85%); автомобільні кузови, причепа та напівпричепа (85%); запчастини/аксесуари для автомобілів (94%) (рис. 4).

Щодо змін динаміки цього показника у цих підгалузях порівняно з початковим періодом, то тут практично у всіх вищезазначених підгалузях спостерігається збільшення імпортозалежності. Так, для насосів, компресорів, кранів та клапанів цей показник становив 76% у 2000 році проти 85% у 2011 році, для електродвигунів, генераторів та трансформаторів – 67% проти 82%, для електронних клапанів, трубок та ін. – 68% проти 97%, для медичного, хірургічного та ортопедичного обладнання – 71% проти 81%.

Українською є тенденція до посилення імпортозалежності у тих підгалузях, що спрямовані на задоволення потреб кінцевого споживача. Зокрема, рівень імпортозалежності для таких підгалузі побутової техніки зріс із 55% у 2000 році до 92% у 2011 році, для телевізійних/радіопередавальних пристроїв, пристроїв лінії зв'язку – з 68% до 90%, для автомобілів – з 77% до 85%.

Лише в одній підгалузі – автомобільні кузови, причепа та напівпричепа – формально показник імпортозаміщення знизився у 2011 році відносно



Примітка: Для підгалузі «запчастини/аксесуари для автомобілів» подано замість 2000 року перший доступний – 2004 р., «печі, печі та пальники для печей» – 2005 р., «автомобільні кузови, причепа та напівпричепа» – 2002 р., «інші машини загального призначення» – 2001 р.

Рис. 4. Динаміка імпортозалежності у машинобудівній промисловості України, 2000–2011 рр.

початкового періоду (прим.: у цьому разі перші доступні дані за 2002 рік): з 98% до 85% у 2011 році.

Проте динаміка показника імпортозалежності протягом всього аналізованого періоду була неоднозначною. Для таких підгалузей, як побутова техніка та електронні клапани, трубки та ін. приблизно з 2004 року спостерігалася тенденція зростання імпортозалежності, за винятком незначних коливань у 2009 та 2010 роках відповідно. Для підгалузі автомобілів чітко спостерігаємо два періоди – зниження імпортозалежності протягом 2002–2005 років та її зростання протягом 2008–2011 років. Також зниження цього показника спостерігалось і для електродвигунів, генераторів та трансформаторів у період 2004–2009 рр., за винятком коливань у 2007 року. У період 2006–2011 рр. незначне зростання спостерігалось і у підгалузі «медичне, хірургічне та ортопедичне обладнання».

Значні коливання – то стрімке зростання, то стрімке падіння показника (у межах близько 10%) – спостерігалось у 2003–2004 роках для підгалузі «телевізійні/радіопередавальні пристрої; пристрої лінії зв'язку» та у 2009–2011 роках для «автомобільні кузови, причепа та напівпричепа».

Для таких підгалузей, як насоси, компресори, крани та клапани, печі, печі та пальники для печей та запчастини/аксесуари для автомобілів

статистичні дані доступні не за весь період, тому важко простежити тренд, але з певністю можна стверджувати, що імпортозалежність, хоч і коливалася незначно відносно початкових значень, все ж мала зростаючий характер.

Інша група підгалузей машинобудування характеризується дещо нижчим рівнем імпортозалежності (60–80%): підйомно-транспортне обладнання (61%); інші машини загального призначення (77%); сільськогосподарська та лісогосподарська техніка (72%); верстати (66%); машини для переробки продуктів харчування / напоїв та тютюнових виробів (64%); інше спеціальне устаткування (62%); офісна та обчислювальна техніка (75%); електророзподільна та контрольна апаратура (79%); освітлювальне обладнання та електричні лампи (68%).

У половині галузей цієї підгрупи імпортозалежність посилювалася, а в іншій половині – знизилась у 2011 році порівняно з початковим періодом (2000 р.). Збільшення імпортозалежності спостерігалось у таких галузях, як сільськогосподарська та лісогосподарська техніка – з 19% у 2000 році цей показник зріс до 72% у 2011 році; освітлювальне обладнання та електричні лампи – з 34% у 2000 році до 68% у 2011 році; електророзподільна та контрольна апаратура – з 67% до 79%; офісна та обчислювальна техніка – з 65% до 75%.

Скорочення імпортозалежності за досліджуваній період відбулося у таких підгалузях, як підйомно-транспортне обладнання – з 85% до 61%, інші машини загального призначення – з 85% до 77%, інше спеціальне устаткування – з 76% до 62%, машини для переробки продуктів харчування/напоїв та тютюнових виробів – з 67% до 64%.

У тих підгалузях, де відбулося зростання імпортозалежності відносно початкового періоду, спостерігалися такі тенденції: у «сільськогосподарська та лісгосподарська техніка» протягом усього періоду цей показник зростав, за винятком коливань у 2009 р., у «електророзподільна та контрольна апаратура» невпинне зростання імпортозалежності спостерігалось з 2005 року, «освітлювальне обладнання та електричні лампи» – також з 2005 року, за винятком коливання у 2009 році. У підгалузі «офісна та обчислювальна техніка» вдалося суттєво знизити рівень імпортозалежності у період 2004–2007 років, проте у наступні роки спостерігалась стрибкоподібна зростаюча динаміка.

Щодо підгалузей, де відбулося скорочення рівня імпортозалежності, то тут найбільше скорочення мало місце до 2006 року, крім галузі «машини для переробки продуктів харчування/напоїв та тютюнових виробів». Тут вдалося знизити рівень імпортозаміщення у період 2008–2010 років. Спільною рисою для цих підгалузей є скорочення імпортозалежності у 2009 році, після девальвації.

Підгалузі машинобудування, що характеризуються рівнем імпортозалежності (40–60%): машини для гірничодобувної промисловості (51%); ізолюваний провід та кабель (56%); акумулятори та батареї (45%); вимірювальні та випробувальні/навігаційні прилади тощо (59%).

У цій групі для двох підгалузей характерне збільшення рівня імпортозалежності відносно початкового періоду, а для двох – його зменшення. Так, для «машини для гірничодобувної промисловості» у 2000 році цей показник становив 33%, тоді як у 2011 році – 51%, для «ізолюваний провід та кабель» – 24% у 2000 році та 56% у 2011 році. Щодо «акумулятори та батареї» та «вимірювальні та випробувальні/навігаційні прилади тощо», то тут мало місце зменшення цього показника: з 80% до 45% та з 67% до 59%, відповідно.

Щодо тенденцій у динаміці протягом усього досліджуваного періоду, то у підгалузі «машини для гірничодобувної промисловості» спостерігалось найбільше скорочення імпортозалежності у 2002–2003 роках, з 2004 до 2008 року цей показник зріс удвічі і становив 62%. У наступні

роки спостерігалось зменшення показника, та у 2011 році він знову суттєво виріс.

Рівень імпортозалежності для підгалузі «ізолюваний провід та кабель» зростав у період 2000–2003 років. Протягом 2004–2007 років вдалося дещо зменшити залежність на 2–5%, але у 2008–2011 роках цей показник знову зріс.

У підгалузі «акумулятори та батареї» не вдалося знизити рівень імпортозалежності до 2004 року, проте з 2005 року вдалося стабілізувати ситуацію і зменшити цей показник вже до 2011 року.

У підгалузі «вимірювальні та випробувальні/навігаційні прилади тощо» вдалося скоротити рівень імпортозалежності майже удвічі протягом 2004–2005 років порівняно з піковим 2003 роком, коли значення показника становило 84%. Протягом 2006–2011 років рівень імпортозалежності збільшився і залишався фактично сталим – на рівні приблизно 50%. І лише у 2011 році цей показник стрибнув до 59%.

Найнижчим рівнем імпортозалежності (менше 25%) характеризуються такі підгалузі машинобудування, як машини для металургії (24%); обладнання для промислового контролю виробництва (24%).

У цих підгалузях спостерігалась стрибкоподібна динаміка – то збільшення, то зменшення показника імпортозалежності з року в рік. Тому говорити про єдину тенденцію не можемо. Проте відносно початкового періоду у 2011 році показник імпортозалежності дещо знизився для машин для металургії – з 28% у 2000 році до 24% у 2011 році, а для обладнання для промислового контролю виробництва, навпаки, зріс – із 14% у 2000 році до 24% у 2011 році.

Як бачимо з таблиці 7, найбільшими за своїм виробництвом підгалузями є електродвигуни, генератори та трансформатори; інші машини загального призначення; підйомно-транспортне обладнання; інше спеціальне устаткування; вимірювальні та випробувальні/навігаційні прилади тощо.

Спільною тенденцією для зазначених підгалузей є те, що тут обсяги виробництва у 2011 році у рази перевищують аналогічний показник 2000 року.

Також практично у всіх галузях, представлених у табл. 7, у період 2000–2008 років спостерігалось нарощування виробництва. Криза 2008 року мала дуже сильний негативний вплив на обсяги виробництва всіх зазначених у таблиці галузей машинобудування. Проте після 2009 року спостерігаємо відновлення позитивної динаміки та нарощення виробництва.

Таблиця 7

**Динаміка випуску галузей машинобудівної промисловості України,
де спостерігалось зниження імпортозалежності, 2000–2011 рр.**

Галузь	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2915	45936	57519	62366	92674	157750	274219	355782	500257	663500	343411	392646	479243
2919	88103	126895	155127	193730	269703	315822	403901	527644	647590	479680	493281	617705
2925	65383	69451	77047	68371	94413	91205	111485	139941	179051	104887	119751	154213
2929	101117	128719	234633	155287	212382	223524	333149	399347	433891	264862	325481	460542
3110	128671	150182	171553	242485	313657	419788	603901	922297	1285175	847426	737949	992148
3140	26855	30118	23242	32685	29873	82775	102693	245703	255486	157703	271459	316295
3312	75162	99662	112304	170608	351896	393211	315762	449762	462540	367169	419525	414343
3420	6746	7613	10983	14420	39517	42949	62356	83644	105445	63097	45050	81430

Примітка: 2915 – Підйомно-транспортне обладнання, 2919 – Інші машини загального призначення, 2925 – Машини для переробки продуктів харчування/напоїв та тютюнових виробів, 2929 – Інше спеціальне устаткування, 3110 – Електродвигуни, генератори та трансформатори, 3140 – Акумулятори та батареї, 3312 – Вимірювальні та випробувальні/навігаційні прилади тощо, 3420 – Автомобільні кузови, причеми та напівпричеми.

Усе це свідчить про те, що тут і справді на фоні скорочення імпортозалежності обсяги виробництва зростають, а отже, згідно з нашою гіпотезою, тут відбувається імпортозаміщення. Якщо ж глянути на динаміку виробництва останніх, посткризових років, то відносно ефективною проведену політику імпортозаміщення можна вважати у підгалузях акумуляторів та батарей, а також іншого спеціального устаткування.

Отже, машинобудування – це складний комплекс, що складається з багатьох підгалузей, які забезпечують виробництво як кінцевих, так і проміжних товарів. З проведеного вище аналізу можемо підсумувати, що у більшості підгалузей спостерігалось посилення імпортозалежності. Скорочення імпортозалежності якщо й відбувалось, то у тих підгалузях, що не спрямовані на задоволення потреб кінцевого споживача, що свідчить про гостру необхідність проведення реформ у цій галузі.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що в більшості галузей переробної промисловості України не лише не відбувається зниження імпортозалежності, а й навпаки – цей показник у багатьох галузях продовжує зростати.

Серед 127 проаналізованих галузей відносно ефективною проведену політику імпортозаміщення (скорочення рівня імпортозалежності й одночасне зростання рівня внутрішнього виробництва, у тому числі відновлення докризових

обсягів виробництва уже в 2011 році) можна вважати у підгалузях фармацевтичних та медичних хімікатів, миючих, чистячих і косметичних засобів, готових текстильних виробів, окрім одягу, рослинних та тваринних олій та жирів, цукру, акумуляторів та батарей, а також іншого спеціального устаткування.

Серед багатьох аналізованих галузей скорочення імпортозалежності відбувалось у поєднанні з нестабільними темпами нарощення внутрішнього виробництва на тлі падіння сукупного попиту, пов'язаного із девальвацією гривні у 2008–2009 роках, тому скорочення імпортозалежності в таких галузях було радше спричинене здорожчанням імпортованих товарів, а не політикою імпортозаміщення.

Також у деяких галузях, насамперед харчової промисловості, скорочення імпортозалежності і нарощення внутрішнього виробництва є радше результатами експортоорієнтованої стратегії українських сільгоспвиробників та сприятливої кон'юнктури на світових ринках. Загальна ж ситуація свідчить про негативні тенденції нарощування рівня імпортозалежності у більшості проаналізованих галузей, що робить економіку України вкрай вразливою до зовнішніх шоків, особливо за умов низького рівня інвестицій, коливань курсу національної валюти, неефективної торговельної політики, відсутності структурних та інституційних реформ.

Список використаних джерел:

1. Industrial Statistics Database, ISIC Rev. 3–3/4 digit levels, 1985–2013, Version 1.0 of Licensed Data Files; "INDSTAT4-Rev.3" United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). URL: <https://stat.unido.org/>.
2. Pitre V., 1979. Import Substitution in Machinery and Transport Equipment Sector, 1960–70. *Economic and Political Weekly*, pp. 1212–1216.
3. Vasylytsiv T.H., Lupak R.L. Strategic Priorities of State Structural Policy of Import Substitution in Ukraine // *Actual Problems in Economics*. 2016. № 175. С. 52.
4. Жаліло Я., Гацько В. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні // *Стратегічна панорама*. 2006. № 1. С. 102–111.
5. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаракі, Т. Мельник // *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2012. № 6. С. 5–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2012_6_3.
6. Мельник Т.М. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2016_4_5.
7. Пазізіна С. Посилення імпортозалежності економіки України та перспективи розвитку імпортозаміщення в посткризовий період / Софія Пазізіна // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. № 5–2. С. 412–421.
8. Полторак А.С. Стратегія імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України / А.С. Полторак // *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 212–216. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/43.pdf>.
9. Чичкало-Кондрацька І.Б. Оцінювання імпортозалежності галузей переробної промисловості в контексті стратегії імпортозаміщення / І.Б. Чичкало-Кондрацька, Ю.Д. Вітко // *Економіка і регіон: наук. вісн. Полтава: ПолтНТУ*, 2012. № 6(37). С. 48–54.
10. Чорна О., Поджарова О., Дудар М. Політика імпортозаміщення та стимулювання інвестицій в Україні // *Академічний огляд*. 2011 № 2. С. 185–189.

Кузенко Н. В.

Максимуку А. А.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализирован уровень импортозависимости отдельных подотраслей перерабатывающей промышленности (127 подотраслей за 4-значным Международным стандартом промышленной классификации всей экономической деятельности ООН ISIC Rev. 3.1). Выделено подотрасли, в которых уровень импортозависимости уменьшился, и проведен анализ внутреннего производства в этих подотраслях с целью выявления тенденций к импортозамещению. Подотрасли, в которых произошло снижение уровня импортозависимости при одновременном росте внутреннего производства, классифицированы как такие, где произошло импортозамещение. **Ключевые слова:** импортозависимость, импортозамещение, перерабатывающая промышленность, внутреннее производство, девальвация, структура промышленности.

Kuzenko N. V.
Maksymuk A. O.
Ivan Franko National University of Lviv

IMPORT DEPENDENCE OF UKRAINE'S MANUFACTURING INDUSTRIES

Summary

The level of import dependence of individual manufacturing industries (127 sub-industries according to the 4-digit International Standard Industrial Classification of All Economic Activities of the United Nations, ISIC Rev. 3.1) was analysed. Industries with decreased level of import dependence were identified. Additionally, the trends in output in these industries were analyzed to identify tendencies of import substitution. Import substitution was found to be relatively effective only in those industries, where the level of import dependence had decreased while the output had increased.

Key words: import dependence, import substitution, manufacturing, output, devaluation, industry structure.

УДК 339.138:004.738.5

Яценко О. М.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Пацьола Л. В.
KaIoT Technologies

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ В ІТ-БІЗНЕСІ

Досліджено домінанти міжнародної маркетингової діяльності у сфері ІТ в умовах гіперконкуренції та динамічного розвитку компаній, що надають відповідні послуги. Виявлено, що ІТ-компанії широко впроваджують здобутки цифрового маркетингу, проте маркетинговий мікс включає також інструменти традиційного маркетингу. Встановлено, що збільшуючи витрати на маркетинг, ІТ-компанії мають змогу наростити чистий дохід. Обґрунтовано маркетингову діяльність компаній Великої п'ятірки та на основі цього запропоновано маркетингові інструменти, які за їх правильного і постійного використання дадуть змогу максимізувати прибутки.

Ключові слова: маркетинг, міжнародний маркетинг, маркетингові інструменти, цифровий маркетинг, ІТ, ІТ-компанії.

Постановка проблеми. Маркетинг є важливою умовою успішного ведення бізнесу. В умовах глобалізації всіх економічних процесів та транснаціоналізації він набуває міжнародних атрибутів та концентрує увагу компанії не тільки на веденні бізнесу всередині країни, а й на зарубіжних ринках. Науково-технологічний прогрес, стрімкий розвиток інноваційних галузей сприяють швидкому розвитку ІТ-компаній – від малих стартапів до таких технологічних гігантів, як Велика п'ятірка: Apple, Microsoft, Amazon, Google, Facebook. У цьому контексті заслуговує на увагу питання дослідження маркетингової стратегії ІТ-компаній як визначальної передумови успішного бізнесу в умовах виходу на міжнародний ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики міжнародного маркетингу присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Т.М. Циганкова, М.І. Барановська, В.В. Липчук, В.Я. Маштабей, Д.Г. Лук'яненко, Дж. Первез, К. Філіп, Б. Франк, Дж. Албаум, Р. Пітерсон, Ф. Котлер, С. Онквіст, Дж. Шоу, Ф. Катеора тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри дослідженість міжнародного маркетингу, досить важливим є вивчення сучасних тенденцій міжнародного маркетингу, особливо з погляду ІТ-компаній, які розвиваються надзвичайно динамічно, для прогнозування майбутнього становища бізнесу, а також для своєчасного втручання та коригування маркетингового плану. Такі дії дають змогу компаніям успішно вести бізнес, швидко адаптуватися під вимоги ринку, а також прогресувати й отримувати прибуток, що, зрештою, є метою будь-якої підприємницької діяльності.

Мета статті полягає у визначенні детермінант формування та розвитку міжнародного маркетингу в ІТ-компаніях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий економічний бум за останнє десятиліття ХХ ст. був одним із чинників ефективності, продуктивності та відкритості нерегульованих ринків, що охопили світ. Ніколи раніше у світовій історії окремі підприємства не були настільки глибоко задіяні в міжнародних глобальних подіях, а тим паче не мали змоги впливати на них.

Сьогодні більшість ділових операцій є глобальними за масштабами. Кожна компанія є міжнародною, принаймні тією мірою, в якій її ділові результати частково зумовлені подіями, що відбуваються у світі [1, с. 21]. У таких умовах глобалізації світової економіки та інтернаціоналізації господарської діяльності особливо гостро постає потреба ідентифікації міжнародного споживача та пошуку на основні питання: що, кому, як та за скільки продавати. В умовах всеохоплюючої глобалізації стилі життя та способи мислення людей у всьому світі стають схожими. Сучасному світу притаманні паралельні потреби споживачів у різних країнах світу; уніфікація споживчих вподобань та потреб, з одного боку, та уніфікація виробництва – з іншого; стандартизація продукції (товарів і послуг), що призвело до створення нової групи товарів – глобальних продуктів. В умовах зростання попиту на глобальну продукцію виробники прагнуть стандартизувати свої пропозиції. Створення глобального продукту стало наслідком процесу глобалізації, що зумовив поширення подібного попиту на спосіб життя, зумовленого

подібними потребами клієнтів у всьому світі [2, с. 179]. Міжнародний маркетинг у цьому разі діє як потужний інструмент ведення бізнесу, просування компанії, підтримання її бренду та імені.

Про поняття міжнародного маркетингу науковці замислилися ще в 60-х роках ХХ ст., коли обсяг міжнародної торгівлі надзвичайно зростає. Для забезпечення ефективності підприємницької діяльності на зовнішніх ринках компанії почали використовувати здобутки маркетингу, що діяв на національному ринку, звично, з урахуванням особливостей зарубіжних ринків [1, с. 21].

Для того щоб краще зрозуміти, чому ж міжнародний маркетинг є такою необхідною умовою ведення міжнародного бізнесу, пропонуємо звернутися до визначення, що ж таке міжнародний маркетинг. Проаналізувавши низку вітчизняних та зарубіжних джерел (табл. 1), ми прийшли до узагальненого визначення міжнародного маркетингу – це маркетингова діяльність на зарубіжних ринках з урахуванням соціокультурних та інституціональних факторів.

Сучасний маркетинг динамічно розвивається з одночасною адаптацією до економічних, соціокультурних та інституціональних змін. Інновації в маркетингу сприяли створенню нових інструментів та технологій у маркетинговій діяльності. У часи інтенсивного розвитку інформаційних технологій здобутки цифрового маркетингу можна назвати технічним маркетинговими інноваціями. Вони покликані автоматизувати маркетингові процеси, налаштувати зворотній зв'язок із клієнтами, полегшити збір аналітичної інформації тощо. Відомий маркетинголог Мічиганського університету Луї Гудема назвав основні маркетингові інноваційні технології, які допоможуть зацікавити потрібну аудиторію в потрібний час та з правильною пропозицією: аналітична інформація з веб-сайтів, оптимізація конверсій, імейл-маркетинг, маркетингова автоматизація, маркетинг пошукових систем, ремаркетинг тощо [9].

Нині для ІТ-компаній період величезних можливостей і все більш складних проблем. Необхідно дослідити виклики, з якими стикаються

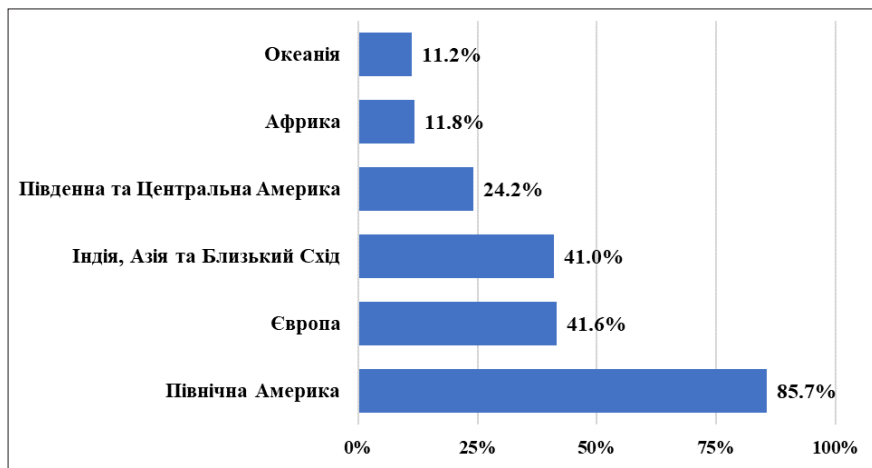


Рис. 1. Регіони ведення бізнесу ІТ-компаній, %

Джерело: побудовано авторами за даними [10, с. 7]

ІТ-компанії під час ведення бізнесу, а також ініціативи та пріоритети, які вони визначають, щоб рухатися вперед. ІТ-ринок є гіперконкурентоспроможним, ніж будь-коли раніше, тому ефективний ІТ-маркетинг стає абсолютно необхідним. На нашу думку, зі збільшенням кількості ІТ-компаній обличчя маркетингу суттєво змінилося. Традиційно будь-яка компанія з розроблення програмного забезпечення ставила на меті створення чудового продукту, але сьогодні цей продукт повинен бути доповнений багатоканальним маркетинговим планом, відданою командою з продажів та мати досвід у галузі [10, с. 5].

ІТ-компанії ведуть свій бізнес у різних регіонах світу (рис. 1). Із них 85,7% концентрують свій бізнес на ринку Північної Америки, адже цей регіон характеризується великим попитом на ІТ-продукти та послуги, надійною законодавчою базою, широкими можливостями ведення бізнесу, високою купівельною спроможністю.

Європі надають перевагу 41,6% компаній, це другий за величиною та можливостями ІТ-ринок у світі. 41,0% компаній ведуть свій бізнес в Індії, Азії та на Близькому Сході. Компаніям, які ведуть свій бізнес у цих регіонах, притаманна аутсорсингова модель організації діяльності, адже дані регіони відомі великою кількістю дешевої, однак трудодобової робочої сили. Варто зазначити, що Азії властиві швидкі інформатизація та технологізація. Науковці прогнозують зростання ІТ-індустрії в Азійсько-Тихоокеанському регіоні впродовж

Таблиця 1

Визначення міжнародного маркетингу

Автор	Визначення
Т.М. Циганкова	маркетингова діяльність фірми за межами національних кордонів
В.В. Липчук	це така система організації діяльності суб'єктів виробничої сфери, яка сприяє оптимізації функціонального з'єднання виробничих цілей і поточних потреб іноземних споживачів
М.І. Барановська	складова частина всієї системи знань у галузі маркетингу, в основі якої лежать чинники просторового й географічного порядку, які пов'язані з діяльністю підприємств на зарубіжних ринках
П. Гхаурі та Ф. Катеора	це здійснення підприємницької діяльності, яка спрямовує потік товарів і послуг компанії споживачам або користувачам у більш ніж одній країні для отримання прибутку
Ф. Бредлі	рішення, що приймає фірма, а також процеси для ідентифікації потреб та бажань споживачів, виготовлення активів, що дають різну маркетингову перевагу, передачу інформації про ці активи, їх розповсюдження та обмін на міжнародному рівні
Дж. Альбаум та Р. Пітерсон	діяльність, що пов'язана з торгівлею не тільки із зарубіжними країнами, а й у цих країнах
Американська асоціація маркетингу	багатонаціональний процес планування та реалізації концепції, ціноутворення, просування та дистрибуції ідей, товарів та послуг для створення обмінів, що задовольнили як індивідуальні, так і організаційні потреби й цілі

Джерело: складено авторами на основі [1; 3–8]

наступних п'яти років на 4% на рік, що на 3% більше середнього показника зростання світової ІТ-індустрії [11]. Крім того, згідно з дослідженням компанії Deloitte, країни цього регіону практикують спеціальні податкові пільги, кредити та режими, що приваблює зарубіжні ІТ-компанії [12]. Ще менший відсоток компаній ведуть свій бізнес в Африці та Океанії, а саме 11,8% та 11,2% відповідно. Щодо Африки, то рівень технологізації регіону є досить низьким, тоді як Океанія характеризується невеликим обсягом ринку.

Заслугує на увагу порівняння середніх дворічних темпів зростання ринку технологічних послуг порівняно з такими сферами, як юридичні та фінансові послуги, а також будівництво, консалтинг та урядові підприємства (рис. 2).

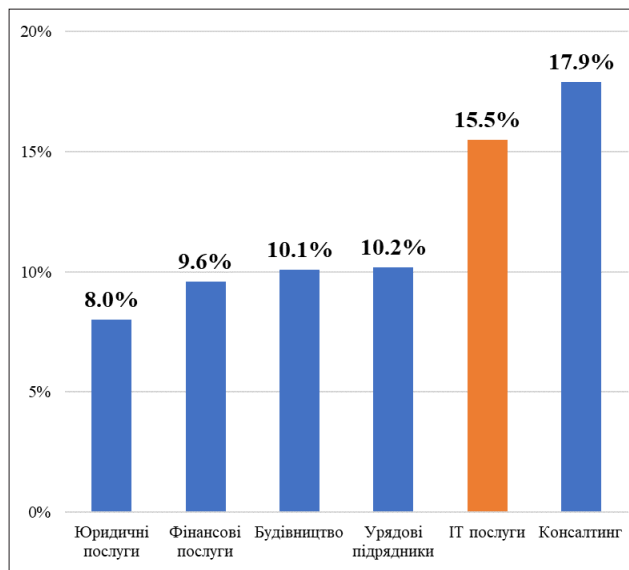


Рис. 2. Середні темпи зростання галузей, %

Джерело: побудовано авторами за даними [10, с. 9]

У середньому ІТ-галузь випереджає інші галузі, крім консалтингу, на 6% від останньої ІТ-послуги відділяє лише 2,4%. Компанії, що надають консалтингові послуги, спеціалізуються на великій кількості інших сфер, а отже, мають ширший спектр діяльності. Крім того, частина компаній надає свої послуги і в самій ІТ-сфері, і навпаки, деякі ІТ-компанії поруч з ІТ-сервісами надають консалтингові.

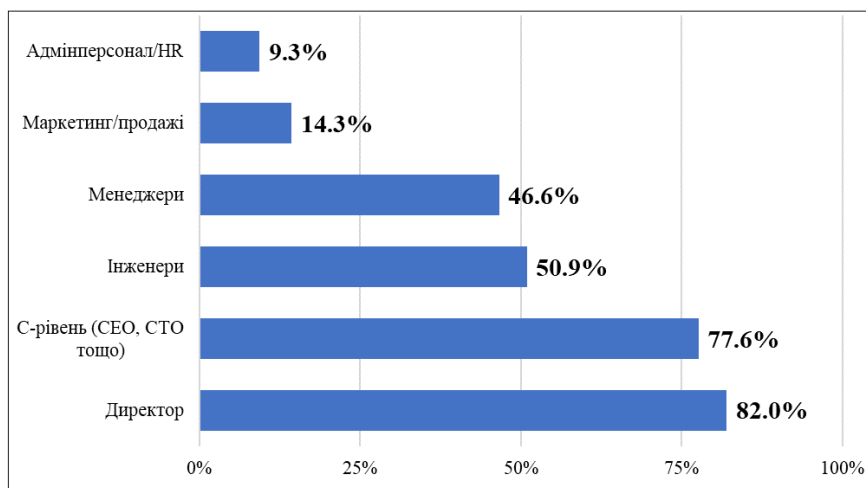


Рис. 3. Позиції, що таргетуються ІТ-компаніями, %

Джерело: побудовано авторами за даними [10, с. 10]

Для вибору маркетингової стратегії та позиціонування ІТ-компаніям важливо правильно вибрати цільову аудиторію, а також у разі B2B-бізнесу натрапити на тих, хто приймає рішення або має силу голосу в компаніях, що можуть стати потенційними клієнтами (рис. 3). Більшість ІТ-компаній вибирає бізнес-модель B2B або має гібридну систему і працює одночасно у B2B- та B2C-секторах.

Технологічні компанії передусім націлені на директорський рівень та вищі керівні ролі в потенційних клієнтських компаніях – 82,0% та 77,6% відповідно у зв'язку з тим, що в разі їх зацікавленості процес прийняття рішень суттєво скорочується. Практично половина компаній таргетує інженерів (50,9%) та менеджерів середньої ланки (46,6%), адже дані позиції можуть бути проміжною ланкою на шляху до таргетування вищого керівництва, а в малих компаніях привінуються до них. Дуже низький відсоток таргетування відділу маркетингу чи продажів – 14,3% та адмін- і рекрутингового персоналу – 9,3%, та все ж він існує і пов'язаний із просуванням ІТ-послуг та продуктів, призначених для допомоги саме даним позиціям.

Однією із заповорок успіху будь-якої компанії на ринку є проведення маркетингового дослідження. ІТ-компанії проводять дослідження, які включають в себе аналіз цільової аудиторії та її поведінки, бренду та іміджу компанії. Близько 85% ІТ-компаній проводять такі дослідження щороку чи частіше [10, с. 12].

Нині часто постає питання: чому клієнти надають перевагу одній компанії перед іншою? Здебільшого тому, що компанія, яку вибирають, має більш виразні відмінні риси – сильніші диференціатори. Однак чим більша кількість компаній вибирає одну й ту саму відмінну рису, тим важче їм виділятися серед множини ІТ-фірм. У середньому ІТ-компанії вибирають п'ять-шість таких диференціаторів, а найбільш популярними є такі: досвідченість команди, експертиза – 67,5%; рівень послуг, що надаються, – 63,3%; спеціалізація послуг – 49,4%; націленість на результат – 49,4%; інформаційні технології, що використовуються, – 47,6% [10, с. 13].

Важливим аспектом дослідження питання міжнародного маркетингу в ІТ-компаніях є аналіз маркетингових витрат та доходів компаній, а також взаємозалежності між ними. Компанії Великої п'ятірки показують неабиякі результати успішного ведення бізнесу, а також є лідерами у сферах їх діяльності. У табл. 2 подано динаміку показників маркетингових витрат та чистого доходу компаній за період 2010–2016 рр.

Підсумувавши показник по всіх компаніях Великої п'ятірки, бачимо, що як витрати на маркетинг, так і чисті доходи лише у цих п'яти компаній є колосальними. На рис. 4 зображено динаміку маркетингових витрат та чистого доходу компаній Великої п'ятірки за період 2010–2016 рр.

Проведемо аналіз взаємозв'язку між показниками витрат на маркетинг і чистого доходу компаній Великої п'ятірки. Ми отримали значення коефіцієнту кореляції Пірсона R, що дорівнює 0,98 – це говорить про

Таблиця 2

Показники маркетингових витрат та чистого доходу провідних ІТ-компаній за період 2010–2016 рр., млн. дол. США

Компанія	Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Apple	Маркетингові витрати	691	933	1 000	1 100	1 200	1 800	2 050
	Чистий дохід	14 013	25 922	41 733	37 037	39 510	53 394	45 687
Google	Маркетингові витрати	2 799	4 589	6 143	7 253	8 131	9 047	10 485
	Чистий дохід	8 505	9 737	10 737	12 920	14 136	16 348	19 478
Facebook	Маркетингові витрати	167	393	896	997	1 680	2 725	3 772
	Чистий дохід	606	1 000	53	1 500	2 925	3 688	10 217
Amazon	Маркетингові витрати	1 029	1 630	3 133	2 408	4 332	5 254	7 233
	Чистий дохід	1 152	631	-39	274	-241	596	2 371
Microsoft	Маркетингові витрати	13 214	13 940	13 857	15 276	15 811	15 713	14 697
	Чистий дохід	18 760	23 150	16 978	21 863	22 074	12 193	16 789
ВСЬОГО	Маркетингові витрати	17 900	21 485	25 029	27 034	31 154	34 539	38 237
	Чистий дохід	43 036	60 440	69 462	73 594	78 404	86 219	94 542

Джерело: розроблено авторами на основі [13–28]

сильну і пряму залежність – за збільшення витрат на маркетинг компанії отримують збільшення чистого доходу. $R^2=0,95$, а отже, чистий дохід на 95 % залежить від маркетингових витрат і лише на 5% – від інших факторів (рис. 5). Отже, можна стверджувати, що збільшуючи маркетингові витрати, ІТ-компанії мають змогу нарости чистий дохід. На взаємозв'язок впливають й інші фактори, але лише на 5%, що є несуттєвим.

Для здійснення поглибленого аналізу зобразимо тенденцію маркетингових витрат на наступні декілька років (рис. 6).

Очевидно, що впродовж 2018–2020 рр. спостерігатиметься зростання маркетингових витрат і, як наслідок, чистого доходу, що ще раз підтверджує необхідність розроблення та імплементації маркетингової стратегії ІТ-компаніями, так само як і бюджету на маркетинг.

На нашу думку, за поєднання інструментів традиційного та цифрового маркетингу, а також за їх правильного і постійного використання ІТ-компанії зможуть отримати найбільше результату. Важливо також те, що чим вищі інвестиції в дані маркетингові інструменти, тим кращі кінцеві результати отримає ІТ-компанія [10]:

- партнерська програма;
- візуалізація – фотографії, зображення, відео;
- відвідування галузевих виставок та конференцій та виступи з промовами на них;
- маркетинг через електронну пошту;
- маркетингові матеріали для завантаження – освітній контент.

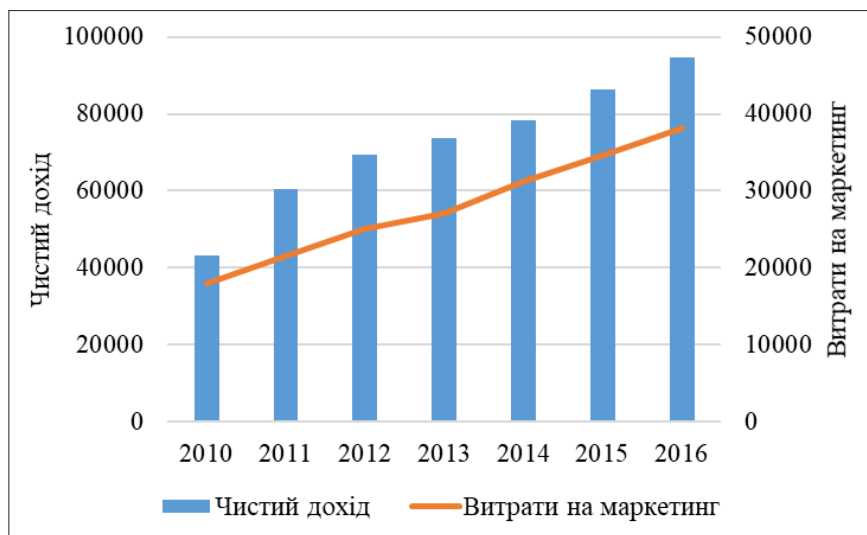


Рис. 4. Динаміка маркетингових витрат та чистого доходу компаній Великої п'ятірки за період 2010–2016 рр. (млн. дол. США)

Джерело: побудовано авторами на основі [13–28]

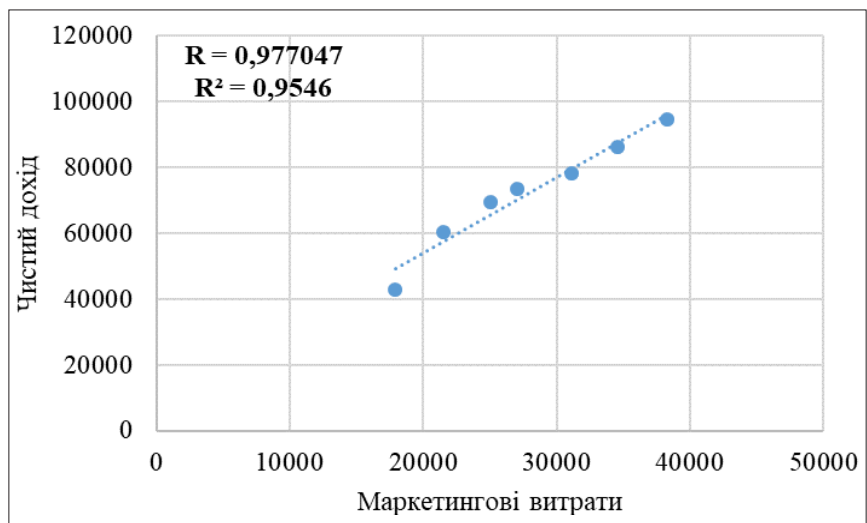


Рис. 5. Залежність чистого доходу від маркетингових витрат у компаніях Великої п'ятірки (млн. дол. США)

Джерело: розроблено авторами на основі [13–28]

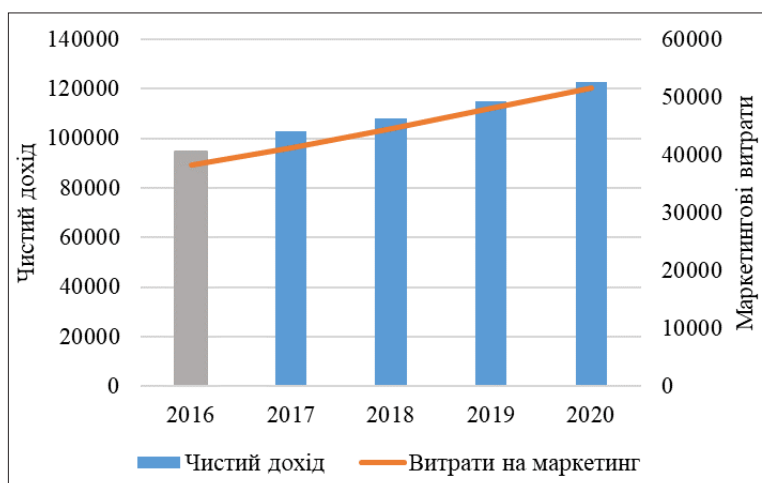


Рис. 6. Тенденція маркетингових витрат та чистого доходу компаній Великої п'ятірки. Прогноз на 2017–2018 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [13–28]

Отже, науковою новизною одержаних результатів є: 1) обґрунтування стратегічних напрямів інтеграції ІТ-компаній у глобальну ринкову систему через трансформацію простих форм міжнародного маркетингу у транснаціональний, мультирегіональний, глобальний та застосування інноваційних технологій цифрового маркетингу: ремаркетингу, веб-аналітики, оптимізації конверсій, маркетингової автоматизації, оптимізацію пошукових систем, маркетингу через електронну пошту; 2) узагальнення міжнародної маркетингової діяльності ІТ-компаній у різних сегментах ринку (ІТ-продуктів, ІТ-сервісів, Інтернету та аутсорсингу бізнес-процесів), із доведенням прямої залежності між витратами на маркетинг та чистим доходом компаній, зокрема за зростання витрат на маркетинг підвищується чистий прибуток підприємств ІТ (на прикладі Великої п'ятірки: Google, Apple, Microsoft, Amazon, Facebook); 3) комплексна характеристика трендів розвитку та динаміки глобального маркетингу послуг ІТ-компаній з ідентифікацією кількісних (динамічне зростання ІТ індустрії; зміна регіональної структури лідерів

ІТ-галузі, зокрема стрімка технологізація Азії; диверсифікація та розширення ІТ-послуг у всіх секторах економіки; пряма залежність прибутків компаній від застосування цифрового маркетингу) та якісних (створення глобальних ланцюгів доданої вартості за рахунок застосування та динамізації цифрового маркетингу ІТ-компаніями; компліментарний та всепроникаючий характер ІТ-сектору; інституціоналізація системи оподаткування галузей інформаційних технологій) тенденцій.

Висновки. Отже, маркетинг – необхідний складник операційного плану будь-якої компанії, а за виходу на зарубіжні ринки даний план повинен включати міжнародну маркетингову стратегію. ІТ-компанії як складова частина галузі, що найбільш інтенсивно розвивається, є одними з найбільших споживачів маркетингових рішень. Основою маркетингу в ІТ-компаніях є цифровий маркетинг, який вони вдало комбінують разом з елементами традиційного маркетингу для найбільш ефективного маркетингового міксу та досягнення поставлених цілей, головною серед яких є отримання прибутку. Доведено, що зі збільшенням маркетингових витрат чистий дохід ІТ-компаній зростає.

Перемога у ІТ-просторі – це не просто розуміння потреби клієнта та використання нової технології або каналу, щоб створити пропозицію про товар та вартість послуг для її виконання. Компанії Великої п'ятірки досягли успіху завдяки розробленню чіткої стратегічної цілі, особливому набору здібностей, необхідних для трансформації своєї стратегії на виграну бізнес-модель, а також чітко визначеному портфолію платформ, продуктів і послуг. Саме тому всім гравцям на ринку інформаційно-технологічних продуктів і послуг важливо враховувати досвід Великої п'ятірки та будувати орієнтовану на майбутнє операційну модель і структуру витрат, а також використовувати особливу базу робочої сили – таланти та культуру, диференціювати себе за тією цінністю, яку вони несуть своїм клієнтам.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний маркетинг в питаннях та відповідях: навч. посіб. / За ред. М. Барановської, Ю. Козака, С. Смичека. К.: Центр учбової літератури, 2013. 302 с.
2. Яценко О.М. Отримання конкурентної переваги за рахунок створення глобальних продуктів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. № 15. С. 170–180.
3. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. К.: КНЕУ, 1998. 120 с.
4. Липчук В.В. Маркетинг: навч. посіб. Львів: Магнолія – 2006, 2012. 456 с.
5. Ghauri P., Cateora P. International Marketing Course Taster. URL: <https://www.ebsglobal.net/EBS/media/EBS/PDFs/International-Marketing-Course-Taster.pdf>.
6. Bradley M. Frank Nature and Significance of International Marketing: A Review. Journal of Business Research. 1987. № 15. С. 205–219.
7. Albaum G., Peterson R. Empirical Research in International Marketing. Journal of International Business Studies. 1984. № 15. С. 161–173.
8. Onkvist S., Show J.J. International Marketing. Analysis and Strategy. New York: Macmillan Publishing Company, 1990. 332 с.
9. Gudema L. 7 Marketing Technologies Every Company Must Use. Harvard Business Review. 2014. URL: <https://hbr.org/2014/11/7-marketing-technologies-every-company-must-use>.
10. Hinge Research Institute 2017 Technology Services Research: Marketing & Growth Insights. Reston: Hinge Research Institute, 2017. 22 с.
11. Lasinskas J. Podcast: The IT Industry in the Asia Pacific Region. Euromonitor International. 2017. URL: <http://blog.euromonitor.com/2017/06/it-industry-asia-pacific.html>.
12. Гусейнова А. Стимулювання ІТ-сектору: Міжнародний досвід. Податкові аспекти; ПрАТ «Делойт енд Туш ЮСК». 2016. URL: <http://uba.ua/documents/events/IT/Гусейнова.pdf>.
13. Apple – Annual Report. Form 10-K. URL: <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingid=1193125-10-238044>.
14. Apple – Annual Report. Form 10-K. URL: http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingid=1193125-13-416534#D590790D10K_HTM_TOC590790_8.
15. Apple – Annual Report. Form 10-K. URL: <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingid=1193125-15-356351>.

16. Apple – Annual Report. Form 10-K. URL: <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingid=1628280-16-20309>.
17. Google – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1288776/000119312511032930/d10k.htm>.
18. Google – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1288776/000128877614000020/goog2013123110-k.htm>.
19. Google – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1652044/000165204417000008/goog10-kq42016.htm>.
20. Facebook – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1326801/000132680113000003/fb-12312012x10k.htm>.
21. Facebook – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1326801/000132680114000007/fb-12312013x10k.htm>.
22. Facebook – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1326801/000132680117000007/fb-12312016x10k.htm>.
23. Amazon – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000119312511016253/d10k.htm>.
24. Amazon – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872414000006/amzn-20131231x10k.htm>.
25. Amazon – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872417000011/amzn-20161231x10k.htm>.
26. Microsoft – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/789019/000119312510171791/d10k.htm>.
27. Microsoft – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/789019/000119312513310206/d527745d10k.htm>.
28. Microsoft – Annual Report. Form 10-K. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/789019/000119312516662209/d187868d10k.htm>.

Яценко О. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Пацьола Л. В.

KaIoT Technologies

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГА В ИТ-БИЗНЕСЕ

Резюме

Исследованы доминанты международной маркетинговой деятельности в сфере ИТ в условиях гиперконкуренции и динамичного развития компаний, предоставляющих соответствующие услуги. Установлено, что ИТ-компании широко внедряют достижения цифрового маркетинга, однако маркетинговый микс включает также инструменты традиционного маркетинга. Установлено, что увеличивая расходы на маркетинг, ИТ-компании могут нарастить чистый доход. Обоснована маркетинговая деятельность компаний Большой пятерки и на основе этого предложены маркетинговые инструменты, которые при их правильном и постоянном использовании позволят максимизировать прибыль.

Ключевые слова: маркетинг, международный маркетинг, маркетинговые инструменты, цифровой маркетинг, ИТ, ИТ-компании.

Yatsenko O. M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Patsola L. V.

KaIoT Technologies

GLOBAL MARKETING TRENDS IN IT BUSINESS

Summary

In the article are researched dominates of international marketing activity in the IT sphere in the conditions of hyper-competition and dynamic development of companies providing the corresponding services. As a result of the research, it was found that IT companies are widely implementing the benefits of digital marketing, but the marketing mix also includes traditional marketing technics. It has been determined that while increasing marketing costs IT companies can increase net income. The marketing of the Big Five companies has been substantiated, and based on this have been offered marketing technics, which, with their correct and consistent use, will maximize profit.

Key words: marketing, international marketing, marketing tools, digital marketing, IT, IT companies.

УДК 339.92+005.336.4

Яценко О. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ДОМІНАНТА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Досліджено визначальну роль міжнародного науково-технологічного обміну як ключової домінанти інтелектуалізації міжнародної торгівлі. Проаналізовано структуру та динаміку розвитку ринку об'єктів інтелектуальної власності. Виявлено активне зростання Азійського регіону. Встановлено ключові фактори впливу: ендогенні (ефективність національних інститутів та механізмів правового захисту; зростання НДДКР; концентрація інтелектуального потенціалу та капіталу в окремих країнах світу; торговельна політика країни) та екзогенні (наднаціональні міжнародні інституції, торгівля технологіями; технологічний розрив та нерівномірність економічного розвитку; глобалізаційні, інтеграційні та дезінтеграційні процеси) на міжнародний науково-технологічний обмін та його взаємозв'язок з інтелектуалізацією міжнародної торгівлі. Виявлено основні тенденції на ринку, котрі мають свій прояв у швидкому зростанні та подальшому його розвитку, що прискорюють міжнародний науково-технологічний обмін та, як наслідок, інтелектуалізацію міжнародної торгівлі.

Ключові слова: інтелектуалізація міжнародної торгівлі, науково-технологічний обмін, ринок об'єктів інтелектуальної власності, структура та динаміка ринку об'єктів інтелектуальної власності, патенти, товарні знаки, корисні моделі, промисловий дизайн.

Постановка проблеми. Із розвитком світового господарства міжнародний науково-технологічний обмін (НТО) починає відігравати вирішальну роль в економічному зростанні та суспільному прогресі як національних економік, так і глобальної системи у цілому. Підґрунтям для нарощення його обсягів та виокремлення у найрентабельніший складник міжнародної торгівлі є процес інтелектуалізації, що нерозривно пов'язаний із НТО. Разом вони знаходять своє втілення у високотехнологічних товарах і послугах та об'єктах інтелектуальної власності. Останні, своєю чергою, є здобутком найбільш високоінтелектуальної діяльності особистості. У світлі цього вважаємо актуальним і достатньо важливим дослідження питання розвитку міжнародного науково-технологічного обміну як однієї з визначальних домінант глобального економічного розвитку та невід'ємної частини інтелектуалізації міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міжнародного науково-технологічного обміну присвячено чисельні праці вітчизняних і закордонних провідних науковців, зокрема М. Дідківського [14], Д. Лук'яненка, А. Поручника, Я. Столярчук, Д. Сміта [8], Р. Фалвей, Н. Фостер [1] та ін. Дослідженню процесу інтелектуалізації присвячено роботи Д. Лук'яненка, О. Лапка [5], В. Гееця [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання інтелектуалізації міжнародної торгівлі, зокрема визначення ролі міжнародного науково-технологічного обміну у цьому процесі, є достатньо динамічним та потребує постійного моніторингу для виявлення детермінант трансформацій.

Мета статті полягає у дослідженні міжнародного науково-технологічного обміну як визначальної домінанти інтелектуалізації міжнародної торгівлі. Мета дослідження зумовила постановку таких завдань: аналіз структури та динаміки ринку об'єктів інтелектуальної власності та визначення їх місця у науково-технологічному обміні; визначення домінуючої ролі країн на зазначеному ринку та сфер застосування прав на об'єкти інтелектуальної власності; виділення основних чинників зовнішнього та внутрішнього характеру впливу та їх значення для інтелектуалізації міжнародної торгівлі та світового торговельно-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під міжнародним науково-технологічним обміном слід розуміти реалізацію його об'єктів як на комерційній основі для отримання надприбутків та підвищення рівня соціально-розвитку, так і некомерційній – для скорочення технологічного розриву. До основних об'єктів НТО, котрі визначають його основні форми, в міжнародній торгівлі належать: авторські права (наукові праці, літературні, музичні, сценарні, хореографічні твори, програмне забезпечення тощо); об'єкти промислової власності (патенти та свідоцтва на винаходи, корисні моделі, товарні знаки) тощо. Серед характерних форм, за рахунок яких відбувається реалізація міжнародного науково-технологічного обміну, слід виділити такі:

- торгівля об'єктами інтелектуальної власності (патентами, ліцензіями, товарними знаками, промисловими зразками, ноу-хау);
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- поставки наукомістких послуг (консалтинг, інжиніринг, інформінг тощо).

Сучасні дослідження свідчать про те, що сумарна вартість створених у світі нових інтелектуальних технологій досягає 60% сукупного валового суспільного продукту, а темп росту торгівлі ними випереджає темпи росту продажів інших товарів [12]. Якщо взяти до уваги всі види активів провідних ТНК світу, то можна дійти висновку, що найбільшу вартість мають саме об'єкти інтелектуальної власності (ІВ). Відповідно до значних обсягів реалізації та швидких темпів зростання ринку, слід звернути окрему увагу на реєстрацію патентів, товарних знаків, промислових зразків і т. д., що, зокрема, є яскравим свідченням бурхливого процесу інтелектуалізації. Так, наприклад, ще в 1990 р. кількість заявок на патентування становила 997 500 шт., а вже в 2016 р. 3 127 900 шт., тобто їх зростання становило 213,6% (табл. 1).

Слід відзначити, що з-поміж інших об'єктів ІВ зростання кількості заявок на реєстрацію патентів є найдинамічнішим. Лідуючі позиції в даному сегменті займає Азійський регіон, зокрема, як бачимо з даних таблиці, за рахунок Китаю, питома вага якого становить 42,79%, Японії – 10,18% та Південної Кореї – 6,68%. На другому місці Північно-американський регіон на чолі зі США – 19,36% у загальній вазі показника. На третьому місці серед регіонів та на п'ятому серед країн світу знаходиться

Таблиця 1

Питома вага топ-5 країн – лідерів за кількістю реєстрацій об'єктів інтелектуальної власності

ПІВ	Країна	Од. вим.	Роки						
			1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
Патенти	Світ	шт.	997500	1048200	1377400	1702800	1997200	2887300	3127900
	Китай	%	1,02	1,78	3,77	10,18	19,59	38,16	42,79
	США	%	17,16	21,77	21,48	22,95	24,55	20,41	19,36
	Японія	%	36,16	35,19	30,46	25,08	17,25	11,04	10,18
	Корея	%	2,59	7,49	7,41	9,45	8,52	7,40	6,68
	ЄС	%	6,09	5,78	7,31	7,56	7,56	5,54	5,09
Промисловий дизайн	Світ	шт.		187200	292300	406500	676600	872600	963100
	Китай	%		9,44	17,15	40,19	62,26	65,21	67,53
	Корея	%	–	16,01	11,58	11,12	8,45	7,80	6,81
	США	%	–	8,23	6,26	6,29	4,29	4,48	4,44
	Японія	%	–	21,40	13,17	9,66	4,69	3,42	3,10
	ЄС	%	–	0,00	0,00	4,13	3,24	2,91	2,95
Торгові знаки	Світ	шт.	1422400	1949200	2665100	3082800	3803700	6013200	6997600
	Китай	%	4,04	8,77	7,98	21,33	27,78	–	–
	США	%	8,95	9,69	10,97	8,55	7,40	6,24	5,62
	Індія	%	1,45	2,19	3,16	2,78	4,99	4,57	4,23
	Корея	%	3,29	3,69	4,13	3,96	3,38	3,04	2,60
	Японія	%	12,07	9,22	5,49	4,38	2,98	2,41	2,33
Корисні моделі	Світ	шт.	216700	159800	163500	247500	497900	1205400	1553300
	Китай	%	12,74	27,37	42,09	56,39	82,31	93,54	95,02
	Німеччина	%	6,62	12,89	13,65	8,25	3,42	1,18	0,90
	Росія	%	0,00	1,28	2,83	3,83	2,46	0,99	0,72
	Україна	%	0,00	0,08	0,23	2,94	2,15	0,71	0,62
	Корея	%	10,45	37,46	22,73	15,02	2,74	0,72	0,50

Джерело: складено автором на основі [5]

Європа та ЄС, вага котрого становить 5,09%. Низька кількість реєстрацій продовжує поки що залишатися в країнах Латинської Америки й Африки. Оскільки патентна активність є безпосереднім проявом інноваційного розвитку країн та результатом їх інтелектуального потенціалу, то, з одного боку, ми можемо говорити про ці держави як рушії науково-технологічного прогресу, з іншого – про поглиблення асиметричного розвитку та технологічного розриву за рахунок його зосередження в окремо взятих країнах та регіонах. Ще однією важливою тенденцією на цьому ринку є те, що на корпоративний сектор, згідно зі статистичними даними ВОІВ, припадає найбільша частка опублікованих заявок, а саме 85,5%. Друге місце посідають фізичні особи, на їхню частку припадає 7,5% далі йдуть науково-дослідні інститути – 5%, а на державний сектор припадає всього лише 1,9% [7]. Також слід додати, що за останні десятиліття спостерігається позитивна динаміка росту в корпоративному секторі та серед науково-дослідних інститутів. У державному ж сегменті вона залишається практично без змін.

Щодо корпоративного сектору, то безпосередніми лідерами за кількістю поданих заявок у рамках договору про патентну кооперацію є корпорації: ZTE, Huawei Technologies, Qualcomm Incorporated, Mitsubishi Electric Corporation, LG Electronics, Ericsson. Також необхідно відзначити, що першість у цьому питанні тримають дві китайські компанії – ZTE та Huawei Technologies, котрі показали неабиякі темпи зростання у цьому секторі протягом останнього десятиріччя.

Серед науково-дослідних інститутів вже 23 роки першість за кількістю заявок на реєстрацію патентів утримує Каліфорнійський університет – 434 шт. Наступну позицію займає Массачусетський технологічний університет – 236 шт., Гарвардський університет – 162 шт., університет Д. Хопкінса –

158 шт. Однак, як можемо спостерігати, більшу частку в зазначеному переліку займають американські та європейські заклади. Проте гідну конкуренцію найближчим часом їм можуть скласти також університети Азійського регіону, зокрема Сеульський національний університет, Токійський університет, Китайський народний університет. Щодо державного сектору, то найбільшу кількість зареєстрованих заявок було подано Францією, Німеччиною та Сінгапуром.

Дослідження особливостей патентування дає змогу зробити висновок, що ця сфера охоплює значну кількість високотехнологічних галузей, однак найбільша їх кількість припадає на сектор комп'ютерних технологій – 39%, далі йде сфера цифрових комунікацій – 15%, на третьому місці аудіовізуальні технології – 15%.

Неабиякої уваги для розгляду заслуговують і торгові знаки, кількість подання заявок на реєстрацію котрих становить 6 997 600 шт., що аж на 391% більше порівняно з 1990 р. та має тенденцію до подальшого зростання. Перше місце в даному сегменті так само належить Азійському регіону, локомотивом якого продовжує бути Китай з питомою часткою 40,51%. На третьому місці серед країн Азійського регіону Індія, частка якої становить 4,23%, Південна Корея – 2,6%, Японія – 2,33%. Другу позицію обіймає Європейський регіон, хоча жодна з його держав не представлена в топ-5 країн світу за обсягом заявок та реєстрацій. Те ж саме можна сказати й про Латинську Америку, яка посідає третє місце. Четверте місце обіймає Північноамериканський регіон, незважаючи на те що частка США – 5,62% і держава знаходиться на другому місці в представленому нами рейтингу, а транснаціональні корпорації, країною базування котрих вона є, являються власниками найдорожчих брендів (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг топ-10 компаній найдорожчих брендів

Ранг		ТНК	Країна	Вартість бренду (млн. дол. США)	
2016	2015			2016	2015
1	1	Apple	США	145,918	128,303
2	3	Google	США	88,173	76,683
3	2	Samsung Group	Пд. Корея	58,619	81,716
4	8	Amazon.com	США	69,642	56,124
5	4	Microsoft	США	67,258	67,060
6	5	Verizon	США	63,116	59,843
7	6	AT&T	США	59,904	58,820
8	7	Walmart	США	53,657	56,705
9	11	China Mobile	Китай	49,810	47,916

Джерело: складено автором на основі [3]

Як видно з таблиці, найвищу вартість бренду мають передові інноваційні транснаціональні корпорації, такі як Apple, Google, Samsung Group, Amazon, Microsoft, Verizon, AT&T, Walmart China Mobile та ін. Більшість із них витрачає величезні кошти на НДДКР та є інтелектуальними лідерами у своїх галузях, тобто прогресивними, креативними компаніями, котрі за рахунок інтелектуального потенціалу своїх співробітників здатні створити унікальний інноваційний продукт та забезпечити його подальшу конкурентоздатність.

Щодо реєстрації торгових марок, то вона може здійснюватися в рамках Мадридської системи, підпорядкованої ВОІВ, з єдиним збором та єдиною заявкою для захисту прав у 116 країнах-учасниках. За оцінками ВОІВ, у рамках даної системи в 2016 р. було подано 52 550 міжнародних заявок, що на 7,2% більше порівняно з попереднім роком [6]. Цьому сприяло збільшення кількості заявок із Китаю (на 36,8%) та Німеччини (на 20,8%). Потягом трьох останніх років найбільшими користувачами Мадридської системи залишаються США, Німеччина, Франція та Китай [6]. Щодо корпоративного сектору в рамках вищезазначеної системи, то перше місце у 2016 р. посіла французька компанія L'Oréal, далі – британська компанія Glaxo Group, BMW та Lidl (Німеччина) та швейцарська компанія Novartis. Як бачимо, всі зазначені фірми є європейськими. Слід відзначити, що першість у цьому питанні серед інших корпорацій світу належить американській ТНК Apple, далі йдуть японська Daiichi Sankyo, турецька İLKO та китайська Huawei Technologies. Найбільший приріст за кількістю заявок спостерігається у корпорації BMW (зростання становило 77 позицій порівняно з попереднім роком). Найвища частка реєстрацій у рамках Мадридської системи припадає на сферу НДДКР. Ще одним цікавим фактом є те, що країною, в межах якої заявники найбільше хочуть захистити свої вироби, є саме Китай. Необхідно також зазначити, що кількість зареєстрованих заявок дещо відрізняється від кількості поданих, особливо в Мадридській системі. Передусім це пов'язано з часовим лагом та строками обробки даних, по-друге – з введенням новітніх технологій, зокрема з розгортанням нового електронного серверу.

Ще однією досить цікавою сферою торгівлі об'єктами інтелектуальної власності є промисловий дизайн, який поєднує у собі творчі та наукові розробки, ергономіку, естетику та архітектурні рішення для кращого сприйняття та поліпшення функціональних якостей продукту. Щорічно динаміка подання заявок у даному сегменті помітно зростає. Невеличкий виняток становить падіння,

що спостерігається у 2014 році. Беззаперечним лідером у реєстрації промислових зразків є Азійський регіон. Цим він знову ж таки завдячує Китаю, який займає 67,53% у даному сегменті. Південна Корея та Японія, що представлені в рейтингу на другому та четвертому місцях, мають частки 6,81% та 3,10% відповідно. Друге місце посідає Європа на чолі з ЄС, який в представленому нами рейтингу очолює п'яте місце з питомою вагою у світі 2,95%. Третє місце обіймає Північна Америка, більшою мірою за рахунок США, котрі займають 5,62% ринку. Четверте місце належить Латинській Америці, на останньому місці Африканський регіон. Як і в попередніх випадках реєстрація заявок промислових зразків може здійснюватися в рамках Гаагської системи, котра діє за сприяння ВОІВ та побудована на основі принципів, що лягли в основу Мадридської системи. Найбільшими її користувачами є Німеччина, далі йде Швейцарія, потім – Республіка Корея, США, Нідерланди.

Наступним важливим для розгляду сегментом є створення корисних моделей, умови патентування котрих дещо відрізняються від умов звичайного патентування, включаючи коротший термін захисту та менш жорсткі вимоги до самого процесу. Їх кількість заявок на реєстрацію зросла на 28,9% порівняно з попереднім роком і більше ніж на 616% порівняно з 1990 р. Велику роль у збільшенні загального обсягу реєстрацій в даному секторі відіграв Китай, питома вага котрого становить аж 95% на цьому ринку, а її зростання – 30,9% порівняно з попереднім роком. Тому зрозумілим є й той факт, що Азійський регіон займає провідні позиції в даному сегменті зі значним відривом від інших регіонів світу. Друге місце займають Європейський регіон і Німеччина відповідно, однак, незважаючи на це, частка держави є досить незначною і становить лише 0,9%. Третє місце серед держав світу займає Росія – 0,72%, і на четвертому місці Україна – 0,62%, котра завдяки швидким темпам зростання показника обійшла Південну Корею – 0,5%. Регіонами з мінімальною кількістю заявок на реєстрацію корисних моделей є Латиноамериканський, Африканський та Північноамериканський.

Таким чином, слід підкреслити, що світовий ринок об'єктів інтелектуальної власності щорічно зростає, а найбільша його частка припадає саме на Азійський регіон. Питома його вага становить нині 44,37%. Велике значення у цьому контексті має розвиток Китаю, що дав змогу значно випередити решту регіонів світу: Європа – 10,09%, Латинська Америка – 4,94%, Північна Америка – 8,99%; Африка – 1,2% (рис. 1).

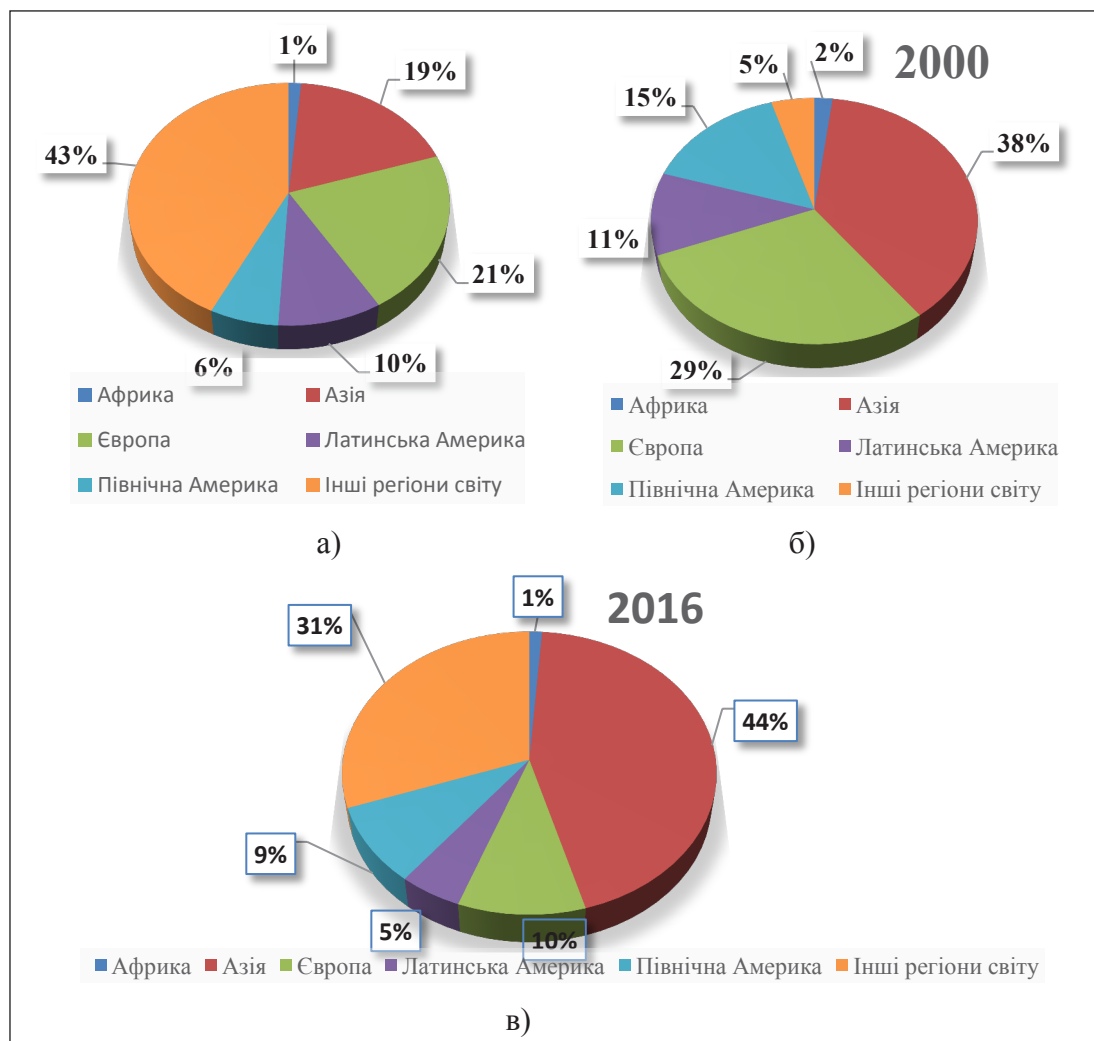


Рис. 1. Динаміка питомих часток регіонів світу на ринку об'єктів інтелектуальної власності

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Однак, як бачимо з рисунку, така ситуація була не завжди. У 1990 р. найбільшу частку в зазначеному сегменті займала саме Європа, котрій належало 43% ринку, що є логічним, оскільки першими, хто намагався та почав захищати авторські права, були саме європейці. Згідно з деякими джерелами, певна форма патентних прав була визнана ще в Стародавній Греції [9].

Однак перша статутна патентна система виникла у Венеції в 1450-х роках і передбачувала правовий захист винаходів. На той час це були переважно вироби зі скла [2]. Після Венеції права у сфері захисту об'єктів інтелектуальної власності почали використовувати й в інших регіонах світу. Друге місце посідає Азія – 19%, третє – Північна Америка – 6%. Починаючи з 2000-х років XX ст. зростає роль Азійського регіону, що значною мірою пов'язано зі швидкими темпами економічного зростання та бурхливим розвитком більшості держав цього регіону. Разом із тим нарощують свою активність у зазначеній сфері й країни Північно- та Латиноамериканського регіонів. Підкреслимо, що поряд зі зрос-

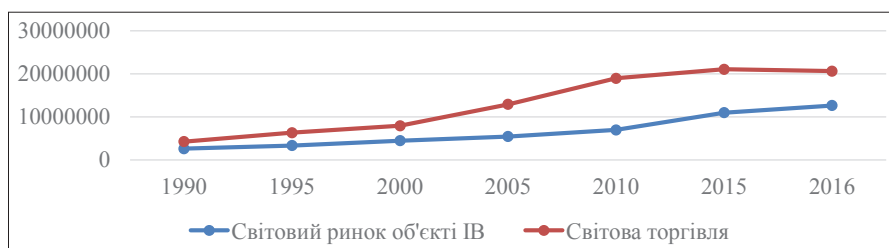


Рис. 2. Динаміка обсягів зростання світового ринку об'єктів ІВ та міжнародної торгівлі

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі [5; 10]

танням світового ринку об'єктів ІВ зростають й обсяги торгівлі ними. Так, у 2013 р. розмір світових ліцензійних винагород та виплат становив 309 860 млрд. дол. США, а їх приріст по відношенню до 2000 р. – 237%. Також слід додати, що зростання ринку об'єктів інтелектуальної власності, у тому числі через науково-технологічний обмін, збільшує обсяги світової торгівлі (рис. 2).

Пропонуємо виокремити низку ендогенних (внутрішніх) й екзогенних (зовнішніх) факторів, котрі є визначальними та формотворчими на ринку об'єктів інтелектуальної власності та, як наслідок, у міжнародному науково-технологічному обміні загалом і безпосередньо впливають на інтелектуалізацію міжнародної торгівлі (рис. 3).



Рис. 3. Фактори впливу на результати інтелектуальної діяльності та їх роль у процесі інтелектуалізації міжнародної торгівлі

Джерело: розроблено автором

Одним із таких чинників є інституційне середовище з механізмами захисту як продукування об'єктів інтелектуальної власності, так і торгівлі ними. Вони можуть носити як стимулюючий характер, так і стримуючий. Зрозуміло, що за умов добре розвинутого законодавства та структур регулювання відповідного ринку кількості бажаючих створити або зареєструвати свій винахід саме у цій країні буде зростати. Ще одним не менш важливим елементом впливу в зазначеному питанні є торговельна політика. Більшість провідних науковців стверджує, що протекціоністські заходи, спрямовані на захист вітчизняних суб'єктів національного ринку, призводять до гальмування інноваційного розвитку шляхом сповільнення передачі технологій, а отже, знань і досвіду, особливо в країнах, що розвиваються. Оскільки вагома частка об'єктів інтелектуальної власності зосереджена в провідних ТНК окремих країн, котрі певним чином здійснюють контроль над подальшим поширенням інновацій, то це, своєю чергою, сприяє технологічному розвитку. Ще Д. Сміт зазначав, що «цей контроль є визначальною рисою нерівності в світі» [8]. Для країн, що розвиваються, важливим складником є імітація технологій як джерела їх подальшого розвитку. Поряд із тим інтелектуалізація результатів діяльності та ринку ІВ призводить до необхідності нових наднаціональних методів регулювання не лише торгівлі таврами та послугами, а й міжнародного науково-технологічного обміну, процесу передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності та торгівлю ними (наприклад, угода TRIPS). Такі фактори, як глобалізація, інтеграція та дезінтеграція, визначають зовнішнє середовище формування та розвитку світогосподарської системи з усіма її елементами та складниками, тому їх вплив є беззаперечним як на будь-які об'єкти ринкових відносин, так і на процеси формування торгівлі, у тому числі й на інтелектуалізацію. Наступним фактором виступають НДДКР, світові

витрати на проведення котрих щорічно зростають, а їх приріст становив 233% по відношенню до 1996 р. Вони активно сприяють розробленню та впровадженню інновацій, появі нових товарів та послуг, виокремленню нових ринків. Левова частка витрат у сфері розробок та досліджень припадає на інформаційно-комунікативні технології – 39% та охорону здоров'я – 33%. Слід також зазначити, що нині темпи зростання торгівлі товарами, що містять інтелектуальний складник, перевищують темпи зростання реалізації іншої продукції, а також приносять значну капіталізацію власникам інноваційного продукту. Технологічний розрив спонукає, з одного боку до торгівлі технологіями, з іншого – є причиною нерівномірного економічного розвитку. Міжнародний обмін технологіями в даному контексті відіграє вирішальну роль у подоланні глобальної нерівності та пришвидшує темпи інтелектуалізації міжнародної торгівлі, що, своєю чергою, призводить до щорічного збільшення обсягів світової торгівлі, виокремлення ринку високотехнологічної продукції, ІТ-послуг, хмарних обчислень тощо; до появи електронної комерції та каналів збуту через Інтернет; до використання франчайзингу, консалтингу, інжинірингу і так далі.

Починає стрімко зростати роль торгівлі високотехнологічною продукцією, частка якої у світі коливається у межах 16,34–24,96% [4]. Даний показник дає змогу оцінити розвиток високотехнологічної промисловості, свідчить про генерацію та трансформацію нових знань у нові технології, розвиток НДДКР. До високотехнологічних товарів, відповідно до стандартної міжнародної торговельної класифікації (Standard International Trade Classification), належать: комп'ютери й офісні машини, електронне та інформаційно-телекомунікаційне обладнання, фармацевтична, авіакосмічна та хімічна продукція, озброєння тощо. Починаючи з 90-х років ХХ ст. високотехнологічний експорт став вагомими складником структури

торгівлі для більшості країн світу. У структурі послуг починає переважати сектор бізнес-сервісу – 41%, який включає в себе наукові дослідження, професійні та управлінські консультації, технічні, торговельні та інші послуги [10]. Їх зростання призводить до формування нових ринків, котрі вже було згадано раніше.

Висновки. Визначено, що ключовою домінантою інтелектуалізації міжнародної торгівлі є міжнародний науково-технологічний обмін. Встановлено, що домінуючу роль у його формуванні відіграє ринок об'єктів інтелектуальної власності. Ключова роль у ньому відводиться Азійському регіону, питома вага котрого становить 44%, зокрема за рахунок бурхливого розвитку економіки Китаю, який на ринку патентів займає 42,79%, частка у промисловому дизайні – 67,53%; у реєстрації торгових знаків – 27,78% та корисних моделей – 95,02%. Також установлено, що лівова частка ринку об'єктів ІВ зосереджена, крім Китаю, в США, Японії, Південній Кореї та

ЄС за рахунок концентрації в них інтелектуального потенціалу, що призводить до посилення диспропорцій світового економічного розвитку та технологічного розриву, який міжнародний науково-технологічний обмін покликаний нівелювати. Виділено ендегенні (ефективність національних інститутів та механізмів правового захисту; зростання НДДКР; концентрація інтелектуального потенціалу та капіталу в окремих країнах світу; торговельна політика країни) та екзогенні (наднаціональні міжнародні інституції, торгівля технологіями; технологічний розрив та нерівномірність економічного розвитку; глобалізаційні, інтеграційні та дезінтеграційні процеси) фактори впливу на міжнародний науково-технологічний обмін та, як наслідок, на процес інтелектуалізації міжнародної торгівлі, що знаходить свій прояв, зокрема, у формуванні нових ринків, використанні нових форм, засобів і способів торгівлі, зростанні її обсягів та зміні структури (в бік реалізації високотехнологічної продукції, ІТ-послуг тощо).

Список використаних джерел:

1. The Role of Intellectual Property Rights in Technology Transfer and Economic Growth: Theory and Evidence / R. Falvey, N. Foster, O. Memedovic. Working Paper, UNIDO, 2006. 80 p.
2. Frumkin M. The Origin of Patents. Journal of the Patent Office Society. 1945. C. 143.
3. Global 500 The most valuable brands of 2016 / Brand Finance. 2017. URL: http://brandirectory.com/league_tables/table/global-500-2016.
4. High-technology exports (current US\$) / Worldbank. 2017. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>.
5. Intellectual Property Statistics. URL: <http://www.wipo.int/ipstats/en>.
6. Madrid Yearly Review / WIPO. 2017. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_940_2017.pdf.
7. Patent Cooperation Treaty Yearly Review 2017 / Treaty Yearly Review WIPO. 2017. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_901_2017.pdf.
8. Smith D.A. Technology and the Modern World-System: Some Reflections. Science, Technology & Human Values. 1993. № 18/2. P. 186.
9. The Deipnosophists, or, Banquet of the Learned of Athenjous. Phylarchus of Naucratis Translated from Ancient Greek by H. Bohn. 1854. P. 835.
10. UNCTADSTAT. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
11. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006. 271 с.
12. Гриньова В.М., Ілляшенко С.М. Визначення комерційного потенціалу та розміру збитків від порушення прав об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2015. № 25. С. 140–148.
13. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: монографія / За ред. Л.І. Федулової. К.: Основа, 2005. 552 с.
14. Дідківський М.І. Міжнародний трансфер технологій. Київ: Знання, 2011. 365 с.
15. Глобальні форми та механізми транснаціоналізації ринку об'єктів інтелектуальної власності / Я. Столярчук, О. Беленький, В. Столярчук. Міжнародна економічна політика. 2015. № 1. С. 54–73.

Яценко А. Н.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОБМЕН КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ДОМИНАНТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Резюме

Исследована определяющая роль международного научно-технологического обмена как ключевой доминанты интеллектуализации международной торговли. Проанализированы структура и динамика развития рынка объектов интеллектуальной собственности. Выявлена доминирующая роль Китая на нем и Азиатского региона в целом. Установлены ключевые факторы влияния: эндогенные (эффективность национальных институтов и механизмов правовой защиты, рост НИОКР, концентрация интеллектуального потенциала и капитала в отдельных странах мира, торговая политика страны) и экзогенные (наднациональные международные институты, торговля технологиями, технологический разрыв и неравномерность экономического развития, глобализационные, интеграционные и дезинтеграционные процессы) на международный научно-технологический обмен и его взаимосвязь с интеллектуализацией международной торговли. Выявлены основные тенденции на рынке, которые имеют свое проявление в быстром росте и дальнейшем его развитии и ускоряют международный научно-технологический обмен и, как следствие, интеллектуализацию международной торговли.

Ключевые слова: интеллектуализация международной торговли, научно-технологический обмен, рынок объектов интеллектуальной собственности, структура и динамика рынка объектов интеллектуальной собственности, патенты, товарные знаки, полезные модели, промышленный дизайн.

Iatsenko O. M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC-TECHNOLOGICAL EXCHANGE
AS A DETERMINING DOMINANT OF INTERNATIONAL TRADE INTELLECTUALIZATION**

Summary

The decisive role of international scientific and technological exchange as a key dominant in the intellectualization of international trade was investigated. The structure and dynamics of the development of the market for intellectual property are analyzed. The dominating role of China on it and the Asian region as a whole is revealed. Key influence factors are identified: endogenous (efficiency of national institutions and mechanisms of legal protection, growth of R & D, concentration of intellectual potential and capital in individual countries of the world, trade policy of the country) and exogenous (supranational international institutions, technology trade, technological gap and uneven economic development, globalization, integration and disintegration processes) on international scientific and technological exchange and its relationship with the intellectualization of international trade. The main trends in the market are revealed, which have their manifestation in the rapid growth and further development of it, which accelerate the international scientific and technological exchange and, as a consequence, the intellectualization of international trade.

Key words: intellectualization of international trade, scientific and technological exchange, intellectual property market, structure and dynamics of the intellectual property market, patents, trademarks, industrial designs, utility models.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК [339.137.2:639.2]:339.923(4+477)

Вдовенко Н. М.

Шепелєв С. С.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті відображено результати теоретичних і прикладних досліджень та сформульовано тенденції еволюції поглядів щодо забезпечення галузевої конкурентоспроможності. Узагальнено, що конкурентоспроможність галузі залежить також від здатності суб'єкта господарювання повною мірою використовувати можливості внутрішнього ринку. Наведено авторське теоретичне визначення сутності поняття «конкурентоспроможність рибного господарства». Розкрито специфіку досягнення конкурентоспроможності в рамках Угоди між урядом України й Європейським Союзом про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)» від 22.02.2017 № 1904-VIII.

Ключові слова: еволюція, конкурентоспроможність, галузь, ринок, додана вартість, рибне господарство, національна економіка.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність залежить від ресурсних факторів та географічного положення, кліматичних умов, наявності в країні природних ресурсів, кваліфікованої робочої сили, накопиченого капіталу. Однак щоб утримати успіх у конкурентній боротьбі, цих факторів недостатньо. Досягти успіху в будь-якій галузі можна за рахунок не стільки успадкованих факторів, скільки дії механізмів, здатних безперервно підвищувати ефективність їх використання.

Система факторів, що впливає на конкурентоспроможність галузі, може бути проаналізована в площині виробників, урахувуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори. До першого блоку належать фактори конкурентних переваг, тобто різні аспекти ринкової діяльності підприємства, а також ступінь використання факторів виробництва; до другого – зовнішні параметри соціально-економічного середовища, які діють поза сферою безпосереднього впливу [1; 2].

Рибне господарство залишається доволі особливою та специфічною галуззю у національній економіці. Вказане призводить до розуміння забезпечення досягнення конкурентоспроможності галузі, розглядає можливості, динаміку пристосування галузі до мінливих умов конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, що зумовлено часовим фактором. Саме у цих умовах особливої уваги потребує дослідження питання еволюції наукових поглядів та теоретичної думки в процесі визначення напрямів забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки.

Отже, сукупність нерозв'язаних проблем, пов'язаних зі специфікою теоретико-методологічних та прикладних аспектів, спрямованих на успішний конкурентоспроможний розвиток вітчизняних галузей економіки, зумовлює актуальність результатів досліджень, викладених у цій статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До окремих аспектів сучасної вітчизняної методології забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки належать праці А. Остапенко [1], І. Почтарука [2], М. Гельвановського [8], О. Мазілкина [9], П. Пуцентейло [10], О. Драган

[13] та ін. Теоретичні та практичні аспекти конкурентоспроможності досліджували такі економісти, як М. Портер [3–5], А. Томсон [7], Р. Тихонов [11], М. Шевченко [12] та інші вчені, яких прийнято вважати відомими дослідниками з фундаментальних питань економічної науки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасній вітчизняній аграрній політиці на даному етапі розвитку економіки притаманне превалювання тактичних, а не стратегічних установок у питаннях формування та забезпечення конкурентоспроможності. Водночас така діяльність держави не забезпечила системного та послідовного характеру вирішення даної проблеми. Питання виявлення резервів зростання галузевої конкурентоспроможності актуалізувалося після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Це дає нам змогу не тільки проаналізувати слабкі місця у здійсненні аграрної економічної політики протягом останніх років, а й з'ясувати на основі аналізу еволюції теоретичної думки пріоритетні стратегічні завдання розвитку галузевої конкурентоспроможності в Україні.

Мета статті полягає у визначенні сутності конкурентоспроможності рибного господарства як галузі національної економіки, можливостей забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки в рамках програми Європейського Союзу «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу» (COSME) (2014–2020).

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз конкурентоспроможності галузі, як правило, базується на визначенні М. Портера: «Ми визначали галузь конкретної держави як успішно функціонуючу в міжнародному масштабі, якщо вона володіла конкурентними перевагами порівняно з найбільш конкурентоспроможними ділянками світового ринку... Ми вибрали як найбільш оптимальні параметри наявність істотного та стабільного експорту в досить велику кількість країн та вагомий експорт інвестицій, що базується на досвіді та створених активах у своїй країні» [3; 4]. Особливості даного визначення полягають

у виділенні критеріїв конкурентоспроможності, за якими можна визначити рівень конкурентоспроможності галузі в системі світової економіки і визначається наявністю у ній як технічних, економічних, так і організаційних умов для створення виробництва та збуту продукції високої якості, яка задовольняє вимоги конкретних груп споживачів. Поняття «конкурентоспроможність галузі» в системі ієрархії рівнів управління (підприємство, галузь, регіон, держава): рівень конкурентоспроможності галузі для нижчого рівня ієрархії (товар, підприємство) виступає як фактор зовнішньої конкурентної переваги, а для верхнього рівня ієрархії – регіону та держави як внутрішньої конкурентної переваги [5; 6].

Згідно з концепціями М. Портера, описаних у роботі «Міжнародна конкуренція: конкурентні переваги країн», збитковим галузям, а також галузям зі значною залежністю від ресурсів не приділяється увага. Суть досліджень полягала в тому, що галузь є конкурентоспроможною, якщо її частка в світовому експорті країни перевищує середню частку країни саме в світовому експорті, а також якщо сальдо торгівлі у цій галузі було позитивним [4].

За системного вивчення конкурентоспроможності галузі М. Томсон і Дж. Стрікланд до основних її характеристик відносять: розмір ринку; масштаб конкуренції; кількість конкурентів та їх розміри; ступінь інтеграції основних конкурентів та її спрямованість по технологічному процесу; рівень завантаження виробничих потужностей як головну умову зниження витрат виробництва; розмір капіталовкладень; умови входження в галузь і виходу з неї; галузевий показник прибутковості [7].

Аналіз еволюції теоретичних поглядів щодо забезпечення рівня конкурентоспроможності спонукає до визначення і вибору векторів у питанні виокремлення перспективних пріоритетів розвитку галузей економіки. Виходячи з думки М. Гельвановського, В. Жуковської, І. Трофимової, конкурентоспроможність «визначається наявністю в галузі конкурентних переваг, які дають змогу, по-перше, виробляти (з витратами не вище інтернаціональних) продукцію високої якості, що задовольняла би потреби конкретних груп споживачів щодо споживчих цінностей товарів, їх ринкової новизни та вартості (ціни), і, по-друге, постачати її на конкурентний ринок в оптимальні строки, які диктуються ринковою ситуацією» [8, с. 57–64].

Разом із тим, удосконалюючи теоретичні положення своїх попередників, О. Мазилкіна та Г. Панічкіна розвинули розуміння галузевої конкурентоспроможності в рамках ефективності роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, крім традиційних критеріїв, за показниками, які характеризують і описують міру живучості й динамічності галузі за різних варіантів розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому [9]. Виходячи з таких тверджень, А. Остапенко продовжує думку вчених, що конкурентоспроможність галузі – це ефективність роботи сукупності підприємств, що оцінюється, крім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують й описують міру живучості і динамічності галузі за різних сценаріїв розвитку економіки даної країни і світу в цілому [1, с. 15–23].

Особливо велику цінність для нашого дослідження мають наукові здобутки провідного вітчизняного вченого-економіста П. Пудентейло. Автору вдалося виокремити суть конкурентоспроможності галузі як здатності створювати зростаю-

чий обсяг доданої вартості на основі підвищення ефективності використання чинників виробництва, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу та освоєння ринків [10, с. 55–61].

Тут слід прислухатися до думки Р. Тихонова, яким зроблено спробу пов'язати між собою конкурентоспроможність галузі та світовий ринок. Водночас у постановці даного питання розкрито показники оцінки, зокрема сальдо галузевого балансу, витрати факторів виробництва на одиницю продукції, ринкові квоти [11].

Ми повністю погоджуємося з думкою М. Шевченко, який вважає, що конкурентоспроможність галузі передбачає здатність національної галузі промисловості забезпечувати високий рівень задоволення власними товарами певної суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку та забезпечувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах інтернаціоналізації [12] (рис. 1).

Проте, на думку О. Акулич, конкурентоспроможність галузі – це здатність не лише перемагати у конкурентній боротьбі, а й приймати у ній участь [18].

Потрібно підкреслити, що конкурентоспроможність галузі формує конкурентоспроможність національної економіки [20], яка визначається рівнем конкурентоспроможності підприємств, які її формують. У зв'язку з цим конкурентоспроможність галузі виступає як відображення характеру галузевої конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках. Тобто це вказує на здатність галузі виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових і внутрішніх ринків, створювати умови для зростання потенціалу конкурентоспроможності підприємств галузі за одночасного забезпечення стабільного зростання та розвитку відповідного сектору економічної діяльності [19, с. 50–56].

У такій ситуації звертає до себе увагу твердження Є. Маркової, яка розкриває сутність галузевої конкурентоспроможності: динамічна властивість, яка ґрунтується на конкурентних перевагах складників її підприємств, регіону базування і галузевих інститутів управління, що виражається в її здатності брати участь у конкурентній боротьбі з аналогічними галузями інших регіонів [22, с. 39–44].

Згідно з положеннями економічної теорії та на основі узагальнення визначень конкурентоспроможності, наведених у працях дослідників, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність галузі є складником багаторівневої категорії «конкурентоспроможність» поряд із конкурентоспроможністю товару, підприємства, регіону та власне національної економіки. Дійсно, трактування поняття конкурентоспроможності галузі набуває змісту саме в контексті наявності на ринку суб'єктів господарювання, які конкурують.

О. Школьній стверджує, що трактування конкурентоспроможності, зокрема аграрних підприємств, є здатністю останніх підтримувати та розширювати ринкову частку на національному та міжнародному ринках, за рахунок застосування інноваційного менеджменту, ефективного використання наявних ресурсів, масштабів виробництва, а також його диверсифікації [21]. На визначальну роль основних факторів впливу на конкурентоспроможність суб'єкта агровиробництва вказував також І. Червен та ін.

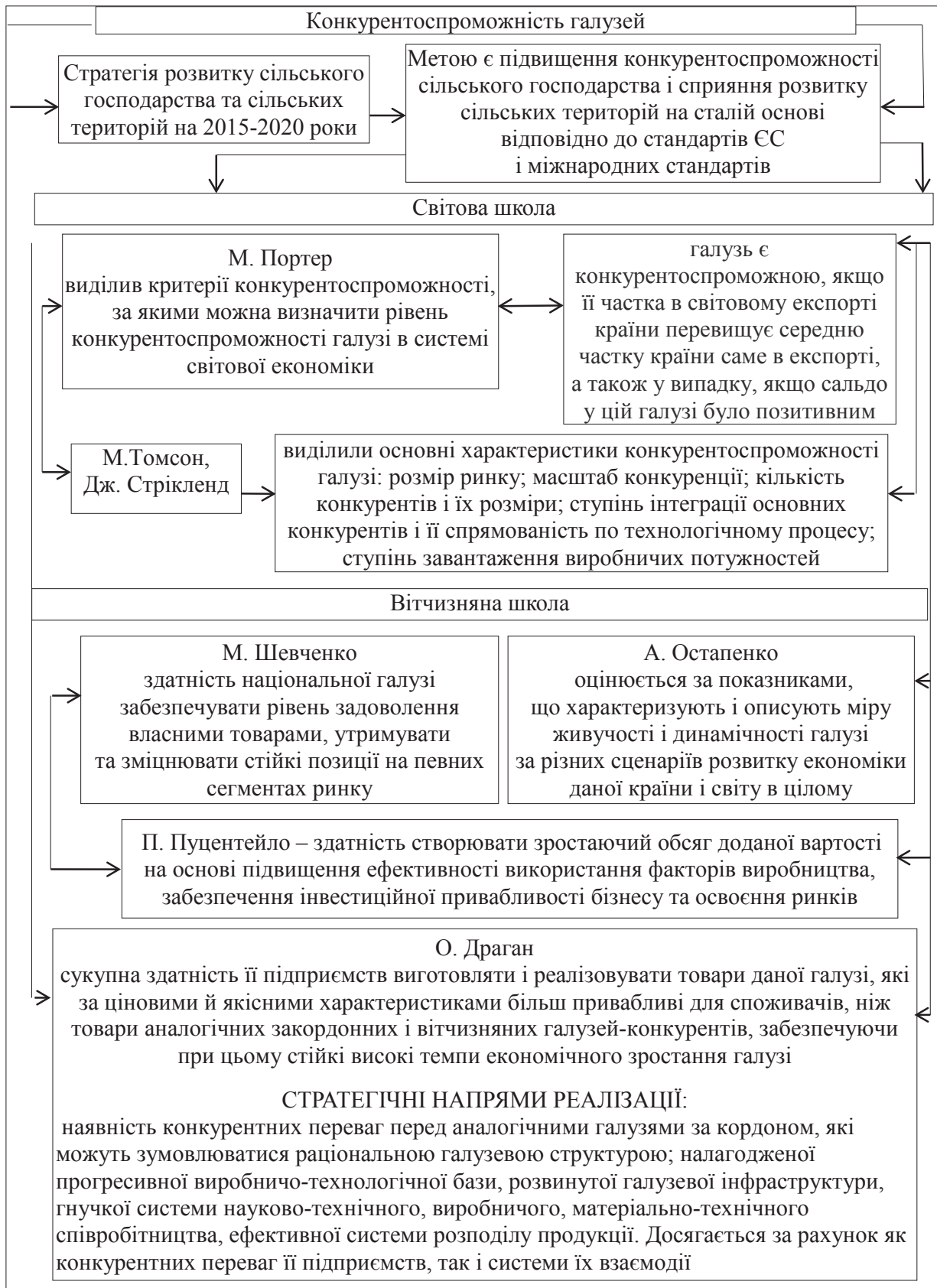


Рис. 1. Еволюція теоретичної думки у процесі визначення напрямів забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки

Далі економісти Я. Жаліло, Я. Базилук, Я. Белінська зазначають, що галузь у ринковій економіці не є єдиною структурною одиницею і конкуренції між галузями як такими не існує. Конкурують між собою та із зарубіжними підприємствами окремі підприємства певної галузі. Галузь не може розглядатися як повноцінний суб'єкт конкурентоспроможності як така, проте може включати в себе більше чи менше конкурентоспроможних підприємств. Саме ефективність сукупності підприємств галузі формує її конкурентоспроможність як складник конкурентоспроможності національної економіки та є показником привабливості галузі для міжгалузевого руху капіталів та припливу нових інвестицій.

Якщо взяти до уваги той факт, що конкурентоспроможність оцінюють чотири типи суб'єктів, зокрема споживачі, виробники, інвестори, держава, то важливо зупинитися й на складниках такої оцінки. І такий аналіз має постійно бути у центрі уваги функціонування рибного господарства, включаючи рибальство та аквакультуру як важливі складники даної галузі та галузей національної економіки, що забезпечують країну продовольством.

Передусім споживач оцінює конкурентоспроможність різних об'єктів із позиції ступеня задоволення своїх потреб та рівня їх значимості. При цьому найбільш значимі потреби споживача спонукають до задоволення їх раніше, ніж менш значимі потреби, які висунуті певним суб'єктом.

Виробники надають, наприклад, оцінку виробленої риби та рибної продукції з погляду суми прибутку, яку той може принести. Галузь виробник оцінює з погляду рамок умов і свого становища на ринку. Із цих позицій оцінюються середній рівень рентабельності, доцільність роботи в галузі або виходу з неї.

Конкурентоспроможність рибного господарства означає для інвестора не тільки рентабельність суб'єкта господарювання як цілісної системи, а і його економічне становище, фінансову стійкість, сферу, в якій можливо або зовсім не варто організовувати свій агробізнес та, відповідно, створювати рибні ферми. При цьому слід наголосити на врахуванні досить важливого показника конкурентоспроможності країни або регіону, яким є саме інвестиційний клімат.

Якщо вести мову про участь держави, то вона здійснює оцінку конкурентоспроможності виробленої продукції з погляду її затребуваності та соціальної значущості. Якщо вітчизняна риба або рибна продукція є соціально значущим товаром, але вона значно дорожча від імпортованої, тоді держава в майбутньому може вплинути на ситуацію шляхом застосування субсидій чи дотацій вітчизняному рибогосподарському товаровиробнику. Крім того, можна взяти до уваги запровадження квот і митних бар'єрів до закордонних постачальників риби. Отже, рибницькі підприємства оцінюються державою з погляду їхньої ролі в економіці: наскільки риба та рибна продукція даного суб'єкта господарювання користуються попитом і є соціально значимою, які обсяги реалізації даної продукції.

Конкурентоспроможність галузі досягається за рахунок як конкурентних переваг її підприємств, так і системи їх взаємодії. Слід урахувати, що Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III спрямований на правові засади підтримки й захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в госпо-

дарській діяльності та забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин [14, с. 51].

З узагальнення визначень конкурентоспроможності, наведених у змісті нормативно-правових актів України, можна зробити висновок, що вони ще суттєво відстають від понять, запропонованих провідними вченими.

Дійсно, не зовсім чітко звучить визначення конкурентоспроможності, наприклад, у Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 № 236/96-ВР (зі змінами від 12.11.2015 № 782-VIII) [15], тоді як Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III (зі змінами від 09.11.2017 № 2195-VIII) говорить про те, що економічна конкуренція (конкуренція) є змаганням між суб'єктами господарювання для здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [16]. Та при цьому не можна не помітити, що основоположні засади діють не на користь у площині швидкої реакції на різні зміни в галузевій структурі, не беруться до уваги тенденції до технологічних змін та відновлення своєї внутрішньої соціально-економічної системи. А Закон України «Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Європейським Союзом про участь України в програмі Європейського Союзу «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014–2020)» від 22.02.2017 № 1904-VIII [17] знову говорить: політика у сфері конкурентоспроможності спрямована на створення інституційної і політичної системи, де слід створити умови для стійкого зростання підприємства, зокрема малого і середнього бізнесу, як джерела створення загальної доданої вартості. І як висновок із Закону: досягнення конкурентоспроможності та стійкості включає в себе здібності для досягнення і підтримання економічної конкурентоспроможності та зростання згідно із цілями сталого розвитку, поліпшену продуктивність, у тому числі за рахунок ресурсів і енергії, сталого зростання доходів.

Конкурентоспроможність галузі залежить також від здатності суб'єкта господарювання, зокрема й у сфері рибного господарства, повною мірою використовувати можливості внутрішнього агропродовольчого ринку. Очевидно, що це трактування потребує додаткового теоретичного осмислення, аналізу, а також відповідних узагальнень.

У зв'язку з теоретичними проблемами організаційно-економічного розвитку рибного господарства потребує наукового тлумачення понятійно-категоріальний апарат. На нашу думку, саме до проекту закону України «Про стимулювання розвитку агропромислового комплексу» необхідно та доцільно ввести поняття для визначення галузевої конкурентоспроможності, зокрема поняття «конкурентоспроможність рибного господарства».

Отже, вважаємо коректним теоретичне визначення авторської сутності поняття «конкурентоспроможність рибного господарства»: узагальнюючий показник стабільної діяльності суб'єктів господарювання, здатних забезпечувати високий рівень доходу та зайнятості в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції, ефективно використовувати технологічні, людські та природні ресурси,

виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам ринку. Усе це беззаперечно доводить, що рибне господарство є органічним складником національної економіки з розповсюдженням на дану галузь конкурентоспроможної системи аграрних пріоритетів.

Висновки. Слід відзначити, що питання виявлення резервів зростання галузевої конкурентоспроможності актуалізувалося після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Це в перспективі дає нам змогу виокремити пріоритетні стратегічні завдання розвитку галузевої конкурентоспроможності в

Україні. При цьому першочерговою є потреба у проведенні аналізу конкурентоспроможності галузей, які здатні змінювати свої конкурентні позиції в кращий бік, хоча нині й не є лідерами. Водночас процес інтеграції України у світову економічну систему неможливий без вибору сучасних пріоритетів для функціонування та стимулювання конкурентоспроможного розвитку галузей аграрного сектору в цілому і рибного господарства зокрема на засадах конкурентоспроможного виробництва та з урахуванням саме основних положень Спільної рибної політики Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Остапенко А.В. Визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі». Бізнес Інформ. 2015. № 5. С. 15–23.
2. Почтарук І.С. Методичні підходи до оцінки галузевої конкурентоспроможності. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2011. Вип. 7. С. 41–45.
3. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. К.: Основи, 1998. 390 с.
4. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2017. 947 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Паблишер, 2017. 16 с.
6. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2017. 454 с.
7. Томсон А.А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент; пер. с англ. М., 2007. 928 с.
8. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова. Российский экономический журнал. 1998. № 3. С. 57–64.
9. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Конкуренция: от теории к практике: тренинг для руководителей. Москва: Равновесие, 2006. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
10. Пуцетейло П.Р. Конкурентоспроможний розвиток галузі тваринництва як вищий рівень прояву конкуренції. Інноваційна економіка. 2014. № 3. С. 55–61.
11. Тихонов Р. Конкурентоспособность промышленной продукции. М.: Издательство стандартов, 2005. 174 с.
12. Шевченко М.М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості». Харків, 2006. 16 с.
13. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. К.: ДАККіМ, 2006. 160 с.
14. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. Офіційний вісник України. 2001. № 7. С. 51.
15. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 36.
16. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. Офіційний вісник України. 2001. № 7. С. 51.
17. Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Європейським Союзом про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014–2020)»: Закон України від 22.02.2017 № 1904-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 13. С. 14.
18. Акулич О.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности рыбной отрасли. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. № 2. URL: <http://eizvestia.isea.ru/pdf.aspx?id=7766>.
19. Гохберг О. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу. Вісник Львівської державної фінансової академії. 2010. № 18. С. 50–56.
20. Majsterek M. & Welfe A. Price-wage nexus and the role of a tax system. Economic Change and Restructuring. 2012. № 45. P. 121–133.
21. Школьнік О.О. Формування механізмів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: автореф. дис. ... ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Миколаїв, 2008. 40 с.
22. Маркова Є.Ю. Підвищення конкурентоспроможності підприємств рибної галузі. Агросвіт. 2016. № 9. С. 39–44.

Вдовенко Н. М.

Шепелев С. С.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ЕВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье отображены результаты теоретических и прикладных исследований и сформулированы тенденции эволюции взглядов относительно обеспечения отраслевой конкурентоспособности. Обобщено, что конкурентоспособность отрасли зависит также от способности субъекта хозяйствования в полной мере использовать возможности внутреннего рынка. Раскрыто авторское теоретическое определение сущности понятия «конкурентоспособность рыбного хозяйства». Раскрыта специфика достижения конкурентоспособности в рамках Соглашения между правительством Украины и Европейским Союзом об участии Украины в программе ЕС «Конкурентоспособность предприятий малого и среднего бизнеса (COSME) (2014–2020)» от 22.02.2017 № 1904-VIII.

Ключевые слова: эволюция, конкурентоспособность, отрасль, рынок, добавленная стоимость, рыбное хозяйство, национальная экономика.

Vdovenko N. M.

Shepeliev S. S.

National University of Bioresources and Environmental Sciences of Ukraine

EVOLUTION OF THEORETICAL CONCEPTS OF PROVIDING
OF COMPETITIVENESS OF THE SECTORS OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

In the article the results of both theoretical and applied researches are represented and the tendencies of evolution of looks are set forth in relation to providing of branch competitiveness. Certainly, that the competitiveness of industry depends also on ability to a full degree to use possibilities of internal market the subject of mīnage. The specific of achievement of competitiveness is exposed within the framework of Agreement between Government of Ukraine and European Union about participating of Ukraine in the program of European Union «Competitiveness of enterprises of small and midsize businesses (COSME) (2014–2020)» from 22.02.2017 № 1904-VIII. Authorial theoretical determination over of essence of concept «competitiveness of fish industry» is brought.

Key words: evolution, competitiveness, industry, market, value added, fish industry, national economy.

УДК 330. 336.76

Верхоглядова Н. І.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»

Касьяновський Є. В.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

Обґрунтовано актуальність дослідження сутності та характерних ознак інвестицій. Проаналізовано основні погляди науковців на сутність поняття «інвестиції», проведено їх систематизацію та виокремлено ключові характеристики з погляду управління ними на макрорівні. Запропоновано розгляд інвестицій за такими підходами, як фінансовий (спрощений та розширений), економічний та комбінований.

Ключові слова: інвестиція, теорія інвестицій, підхід, капітал, дохід, прибуток, характеристика, управління, макрорівень.

Постановка проблеми. Проблема інвестицій багатогранна й актуальна. Світовий досвід свідчить, що країни з ринковою економікою не можуть розвивати своє господарство без залучення й ефективного управління інвестиціями. Чітке розуміння економічної суті і характерних особливостей інвестицій важливо як для мікро-, так і для макроекономіки. У національній економіці відбуваються економічні перетворення, які потребують розроблення та застосування нових підходів до управління інвестиціями, що забезпечить просте і розширене відтворення економіки зокрема.

Дослідження теорії управління інвестиціями передбачає вивчення та логічне поєднання двох пов'язаних елементів, а саме теорії інвестицій, у рамках якої повинна надаватися сутнісна характеристика інвестицій та їх видових проявів, а також теорії управління, у рамках якої мають розглядатися особливості управління таким об'єктом, як інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поняття «інвестиції» в різних сферах займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: І. Балабанов, З. Боді, Л. Борщ, С. Герасимова, О. Гарафонов, Б. Гриньов, А. Кейн, А.Дж. Маркус, П. Микитюк, Т. Мостенська, О. Наумова, В. Онегіна, В. Полуянов, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли, Л. Федулова та ін. Вони досліджували його етимологію, змістове навантаження, наводили різні трактування цього терміну.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу науковців до вивчення сутності поняття «інвестиції»,

відсутнє однозначне трактування його сутності. Різні визначення мають певні відмінності у поглядах окремого автора на сутність інвестицій та їх змістовну характеристику. Отже, актуальним є узагальнення підходів до визначення інвестицій, на основі якого можна виокремити їх найсуттєвіші ознаки з погляду управління ними на макрорівні.

Мета статті полягає у виокремленні характеристик інвестицій із позиції управління ними на макрорівні, а також систематизації підходів до їх визначення як об'єкту управління з виявленням переваг та недоліків кожного з підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З філософського погляду інвестиціями є обмеження споживання благ сьогодні для задоволення більших потреб у майбутньому. Таке трактування наводить австрійська школа «граничної корисності», яка розглядала інвестиції як обмін задоволення потреб сьогодні на задоволення потреб у майбутньому.

Провівши дослідження наявних поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців на визначення сутності інвестицій, на нашу думку, варто виокремити декілька підходів до їх трактування, а саме фінансовий (спрощений та розширений), економічний та комбінований (табл. 1).

Першим є підхід, за яким інвестиції розглядаються з фінансового погляду. При цьому даний підхід є дещо спрощеним: акцент робиться на цільовій установці, якою керується інвестор, якою є отримання майбутніх вигід у вигляді приросту капіталу, додаткового доходу або прибутку.

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «інвестиції»

Підхід	Загальна характеристика	Переваги	Недоліки
Фінансовий (спрощений)	Інвестиції – вкладення з метою отримання майбутніх вигід у вигляді приросту капіталу, додаткового прибутку	Враховує здатність інвестицій приносити прибуток як основний мотив їх здійснення	Обмежує розуміння інвестицій лише розглядом їх із погляду фінансового аспекту, не враховуючи їх економічне та соціальне значення
Фінансовий (розширений)	Інвестиції – вкладення різних видів цінностей для отримання прибутку та/або іншого позитивного ефекту	Дає змогу врахувати не лише здатність інвестицій приносити прибуток як основний мотив їх здійснення, а й їх спроможність приносити інший корисний ефект (соціальний, екологічний тощо)	Не враховує роль інвестицій як джерела накопичення та відтворення засобів виробництва (економічне призначення інвестицій). Лишає відкритим питання щодо того, чи можуть уважатися інвестиціями неприбуткові вкладення для отримання виключно соціального чи екологічного ефекту.
Економічний	Інвестиції – ключовий чинник економічного розвитку, розширеного відтворення основного капіталу, створення матеріально-ресурсної бази для розширення виробництва	Враховує роль інвестицій як чинника економічного розвитку, завдяки якому відбувається накопичення та відтворення засобів (основного, оборотного капіталу), що можуть бути використані для виробництва	Не приділяє уваги кінцевій меті здійснення інвестицій для власника інвестованих коштів (інвестора). Не враховує соціальне значення
Комбінований	Інвестиції – вкладення у створення та відтворення виробничого капіталу для отримання прибутку та/або іншого позитивного ефекту	Враховує роль інвестицій як джерела накопичення та відтворення засобів виробництва, а також їх здатність приносити прибуток та корисний ефект	Лишається відкритим питання, щодо того, чи можуть уважатися інвестиціями неприбуткові вкладення для отримання виключно соціального чи екологічного ефекту

Джерело: систематизовано авторами

У роботах окремих науковців, зокрема З. Боді, А. Кейна, А.Дж. Маркуса, дається досить загальне визначення поняття інвестицій. Ці науковці визначають інвестиції як витрачання грошових або інших засобів у даному періоді в очікуванні на отримання майбутніх вигід [1].

Із таким визначенням тісно корелює думка таких науковців, як У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. За їх трактуванням, інвестиції передбачають відмову від певної цінності зараз за певну (часто невизначену) цінність у майбутньому [19].

О. Недосекін, К. Воронов вважають, що поняття інвестицій характеризує тимчасову відмову економічного суб'єкта від споживання наявних у його розпорядженні ресурсів і використання цих ресурсів для збільшення в майбутньому свого добробуту [7].

Л. Борщ та С. Герасимова розглядають інвестиції як вилучення економічних благ із поточного споживання і використання їх як ресурсів для збільшення можливостей створення благ у майбутньому [11]. Водночас науковці загострюють увагу на тому, що сформовані в такий спосіб ресурси можуть також використовуватися як певний запас.

Подібним, але таким, що містить певні уточнення щодо характеру очікуваних вигід, є визначення, яке наводиться в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Згідно із цими стандартами, інвестицією може вважатися будь-який актив, утримуваний підприємством для приросту капіталу через розподіл доходів (наприклад, відсотків, роялті, дивідендів та рент), для збільшення вартості капіталу або інших вигід для підприємства інвестора, отриманих, скажімо, завдяки торговельним відносинам.

Деякі науковці, що розглядають інвестиції з фінансового погляду, вважають що інвестиціями є вкладення капіталу для його подальшого збільшення (В. Федоренко) або ж спосіб його розміщення, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу (Л. Гітман, М. Джонк).

При цьому приріст капіталу виступає як певна компенсація за ризик утрат від інфляції або ж недоотримання доходів від альтернативних способів використання капіталу (наприклад, недержавних процентів від банківських вкладень капіталу).

Дж.М. Розенберг вважає інвестиції використанням коштів для отримання ще більших коштів, для отримання доходу або для досягнення приросту капіталу, або для того й іншого [3].

В. Шевчук та П. Рогожин також вважають, що інвестиції є коштами (тобто різними видами активів), що вкладаються в господарську діяльність, але метою такого вкладення вони зазначають отримання доходу [18].

На меті отримання доходу або прибутку наголошує низка інших науковців. Так, А. Мороз вважає інвестиціями сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки для отримання підприємницького доходу, прибутку, процента [16]. Схожим є визначення, запропоноване в роботі Т. Дорошенко, згідно з яким інвестиціями є всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи для отримання прибутку (доходу) [11].

На тому, що під інвестиціями слід розуміти тільки ті вкладення, метою яких є отримання прибутку (доходу), наголошують такі науковці, як С. Мочерний, Б. Гаврилишин та О. Устенко. Вони вважають, що інвестиції є довготерміновими вкладеннями капіталу в різні сфери та галузі національного господарства всередині країни та за її межами для привласнення прибутку [5].

Другий розширений фінансовий підхід передбачає, що інвестиції розглядаються не лише з фінансового погляду, а й із погляду їхньої здатності досягнення позитивного ефекту нефінансового характеру.

Так, досить значна кількість науковців розглядає отримання доходу та прибутку як одну з чільних цілей здійснення інвестицій, але зазначають, що вона не є єдиною метою. Однією з головних

цілей такі науковці вважають отримання корисного ефекту (зокрема, соціального, екологічного тощо).

Для прикладу наведемо кілька визначень інвестицій згідно із цим підходом.

А. Азриліян, Е. Калашникова, О. Квардакова трактують інвестиції як грошові кошти, цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладуються в об'єкти підприємницької і (чи) іншої діяльності з метою отримання прибутку і (чи) досягнення іншого корисного ефекту

З точки зору Н. Сириченко, інвестиціями є вкладення власних, позичених, або залучених ресурсів у формі матеріальних, фінансових, інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності як на короткий, так і тривалий період, усередині країни й за її межами, індивідуальними або/і інституціональними інвесторами, і створенням на цій основі державно-транснаціонального капіталу для отримання прибутку (доходу) і/або досягнення позитивно-соціального ефекту [16]. Схоже визначення наведене у Великому юридичному словнику.

Згідно з визначенням Н. Татаренко та А. Поручника, інвестиціями можуть уважатися всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладуються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певних соціальних ефектів [11]. Тобто інвестиції повинні розглядатися, з одного боку, як засіб збільшення капіталу, а з іншого – як засіб надання соціальних послуг, які в кінцевому підсумку сприятимуть соціально-економічному розвитку суспільства.

Саме поєднання фінансової мети інвестування з можливістю отримання інших видів ефекту простежується у визначенні інвестицій, закріпленому в Законі України «Про інвестиційну діяльність». Згідно із цим нормативно-правовим документом, інвестиціями можуть уважатися всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладуються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [4].

Третім є підхід, за яким інвестиції розглядаються з економічного погляду, що передбачає їх трактування як ключового чинника економічного розвитку, розширеного відтворення основного капіталу, створення матеріально-ресурсної бази для розширення виробництва тощо.

Найбільш загальне визначення інвестицій з економічного погляду міститься в Словнику сучасної економіки М. Макміллана, згідно з трактуванням якого інвестиціями є потік витрат, призначених для виробництва благ, а не для їхнього безпосереднього споживання [17].

К. Макконнелл та С. Брю стверджують, що інвестиції включають витрати на виробництво і накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів [12]. Схожим є трактування, запропоноване в роботах З. Фішера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензі та А. Спіцина, однак вказані науковці на відміну від К. Макконнелла та С. Брю вважають інвестиції виключно джерелом громадження основного капіталу.

Е. Румянцева вважає інвестиції одним із ключових чинників економічного зростання, довгостроковими і короткостроковими вкладеннями капіталу, що складаються з капітальних витрат (капітальних вкладень); витрат, пов'язаних із приростом оборотного капіталу (за розширення виробництва) або оборотним капіталом у повному обсязі, необхідним для запуску виробництва (під час створення нових

виробництв), а також витрат, необхідних для підготовки інвестиційного проекту [17].

В. Шевчук та П. Рогожин стверджують, що інвестиціями можна вважати видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані із цим зміни оборотного капіталу [18].

А. Дука під інвестиціями розуміє всі види економічних ресурсів, які вкладуються в поточному періоді у відповідні об'єкти, створення яких сприяє забезпеченню розширеного відтворення, а використання компенсує інвестору відмову від поточного споживання вкладених ресурсів шляхом отримання у майбутньому вигід [3].

О. Гуторова розглядає інвестиції як економічну категорію розширеного відтворення, яка є основним інструментом формування мікроекономічних та макроекономічних пропорцій та визначає темпи економічного росту [11].

Четвертий підхід є найскладнішим і передбачає поєднання розширеного фінансового та економічного підходів.

Наприклад, А. Пересада трактує інвестиції як довгострокові вкладення капіталу в різні галузі та сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону довкілля для розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва, отримання прибутку [14].

Е. Грицюк та Л. Кулакова під інвестиціями пропонують розуміти всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладені в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток чи досягається інший ефект (соціальний, екологічний чи інший) [4]. Тобто науковці розглядають інвестиції як вкладення коштів у створення та відтворення виробничого капіталу (економічний аспект), так і вкладення активів для отримання прибутку та/або певного корисного ефекту (фінансовий та соціальний аспекти).

Д. Черваньов та Л. Нейкова зазначають, що інвестиції як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладуються в об'єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та обігові фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й отримання прибутку або соціального ефекту [15].

Згідно з визначенням О. Крутик та О. Нікольської, інвестиції пов'язані з динамічним процесом зміни форм капіталу, послідовного перетворення початкових ресурсів і цінностей в інвестиційні витрати та перетворення вкладених коштів у приріст капітальної вартості у формі доходу або соціального ефекту [4]. Таким чином, для суб'єкта інвестицій це вкладення грошових, майнових, інтелектуальних цінностей з метою одержати прибуток у майбутньому, для об'єкта – джерело розвитку, що також передбачає у підсумку отримання доходу.

А. Мертенс розглядає інвестиції як частину валового внутрішнього продукту, яку не використано в поточному періоді й яка забезпечує приріст капіталу в економіці [3]. Це тлумачення поняття «інвестиції» розкриває подвійний діалектичний характер інвестицій: з одного боку, вони є обмеженням (недоспоживанням) ресурсів у поточному періоді, а з іншого – вони є акумулюванням ресурсів, які вкладуються у високоефективні проекти, що призводить до розширеного відтворення і створення якісно нових товарів, які можуть задовольнити більш потреби суспільства

в майбутньому та вивести національну економіку на вищий щабель економічного розвитку.

Отже, як справедливо зазначає Н. Сириченко, кожне з формулювань суті інвестицій представляє певний науковий інтерес, оскільки дає змогу виявити погляд окремого автора на суть інвестицій і представити це поняття об'ємніше; трактування суті інвестицій багатьох авторів до певної міри схожі за винятком окремих деталей; зустрічаються лаконічні визначення суті інвестицій, що характерно переважно для зарубіжних авторів, і більше розгорнуті – вітчизняних авторів.

Слід зазначити, що фінансовий підхід (як спрощений, так і розширений) дає трактування інвестицій із погляду суб'єкта інвестиційної діяльності – інвестора, характеризуючи кінцеву мету здійснення ним вкладення коштів (отримання приросту капіталу, прибутку, певного позитивного ефекту), а економічний – із погляду об'єкта інвестування, що характеризує спрямування коштів (їх акумулювання для розширення можливостей подальшого створення благ).

На основі узагальнення підходів до визначення інвестицій можна виокремити їх найсуттєвіші ознаки, які є важливими в аспекті управління інвестиціями на макрорівні:

- пов'язаність із потенційним одержанням прибутку як мотиву здійснення інвестицій;
- фундамент для соціально-економічного розвитку;

– нагромадження капіталу та його використання для розширеного відтворення основних засобів, формування матеріально-речовинної бази виробництва;

– використання різноманітних ресурсів, що в ході інвестування перетворюються в альтернативні види активів;

– цілеспрямованість здійснення інвестицій – вкладення коштів здійснюється з чітко визначеною метою;

– розгляд інвестицій у єдності двох сторін: ресурсів (капітальних цінностей) і вкладень (витрат);

– суб'єктивний характер – рішення про доцільність вкладень із метою інвестування приймається кожним інвестором залежно від власних індивідуальних цілей та можливості їх задоволення;

– наявність терміну інвестування та розриву між вкладенням коштів та отриманням результату;

– ризикованість інвестування.

Висновки. На основі теоретичного узагальнення наявних поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців на сутність поняття інвестицій нами було виокремлено фінансовий (спрощений та розширений), економічний та комбінований підходи до визначення інвестицій. Унаслідок проведеного дослідження стало можливим сформулювати основні характеристики поняття «інвестиції» з погляду управління ними на макрорівні.

Список використаних джерел:

1. Балихина Н.В. Государственное регулирование инвестиций. М.: РГТЭУ, 2003. 90 с.
2. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования; пер. с англ. М.: Дело, 1997. 991 с.
3. Інвестування / В.М. Грідасов, С.В. Кривченко, О.Є. Ісаєва. К.: Центр навч. літ-ри, 2004. 164 с.
4. Діба Л. Інвестиції як важлива складова економічного добробуту держави. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Diba.pdf/.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.
6. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. К.: Знання, 2007. 1072 с.
7. Інвестування / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда; за ред. В.М. Гриньової. Х.: ХДЕУ, 2008. 464 с.
8. Мультиплікативний вплив на трансформацію заощаджень в інвестиції у національній економіці / В.Я. Карковська, Л.М. Прокопишин, Т.В. Склірук. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.11. С. 185–192.
9. Кравчук Г.В. Залучення інвестицій в економіку регіону. Фінанси України. 2001. № 11(72). С. 105–109.
10. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2001. 608 с.
11. Лук'яник М.М. Сутність інвестицій як економічної категорії. Вісник Сумського нац. аграрн. ун-ту Серія «Фінанси і кредит». 2003. № 2. С. 107–110.
12. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник; пер. с англ.; 14-е изд. М.: Инфра-М, 2003. XXXV. С. 388.
13. Онікієнко С.В. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення. Ринок цінних паперів України. 2011. № 3–4. С. 61–66.
14. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: монографія. К.: Лібра, 2002. 472 с.
15. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: монографія / За заг. ред. В.М. Гриньової. Харків: ХДЕУ, 2002. 464 с.
16. Стефанович Є.А. Інвестиційна діяльність як економічне явище. Економіка та держава. 2010. № 11. С. 60–64.
17. Федоренко В.Г. Інвестування: підручник. К.: Алеута, 2006. 434 с.
18. Череп А.В., Рурк Г.І. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2011. № 3. С. 48–52.
19. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли; пер. с англ. М.: Инфра-М, 2004. 1028 с.

Верхоглядова Н. И.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

Касьяновский Е. В.

Классический частный университет

СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

Резюме

Обоснована актуальность исследования сущности и характерных признаков инвестиций. Проанализированы основные взгляды ученых на сущность понятия «инвестиции», осуществлена их систематизация и выделены ключевые характеристики с точки зрения управления ими на макроуровне. Предложено рассмотрение инвестиций за такими подходами, как финансовый (упрощенный и расширенный), экономический и комбинированный.

Ключевые слова: инвестиция, теория инвестиций, подход, капитал, доход, прибыль, характеристика, управление, макроуровень.

Verhoglyadova N. I.

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Kasianovskiy Ye. V.

Classical Private University

SATISFACTION AND CHARACTERISTICS OF INVESTMENTS AS A MANUAL OBJECT

Summary

The validity of the research of essence and characteristic features of investments is substantiated. The main views of scientists on the essence of the concept of «investment» are analyzed, their systematization is done and its key characteristics from the point of view of their management at the macro level are singled out. The consideration of investments in such approaches as financial (simplified and extended), economic and combined is proposed.

Key words: investment, theory of investments, approach, capital, income, profit, characteristic, management, macro level.

УДК 338.242.4

Іванов Є. І.

Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки

ОБРУНТУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано необхідність регуляторного втручання держави у зовнішньоторговельну сферу національної економіки в умовах низького рівня товарної диверсифікації експортних потоків. Обґрунтовано сировинний характер експорту в умовах низького рівня його товарної диверсифікації. Проаналізовано теоретичні положення мікроекономіки (умови досконалої і недосконалої конкуренції, закон спадної граничної прибутковості, ефект економії на масштабах виробництва), що визначають нееквівалентний зовнішньоторговельний обмін між країнами з різним рівнем диверсифікації структури експортних поставок. Узагальнено напрями державної політики, спрямованої на подолання структурних диспропорцій зовнішньоторговельної сфери національної економіки.

Ключові слова: зовнішньоторговельна сфера, диверсифікація, національна економіка, досконала конкуренція, ефект масштабу, закон спадної граничної прибутковості.

Постановка проблеми. В умовах відкритої економіки якісні параметри структури зовнішньої торгівлі набувають ознак системного чинника впливу на розвиток національного господарства. Рівень товарної диверсифікації експорту стає індикатором не лише економічної безпеки держави, але й структури зовнішніх поставок продукції за рівнем доданої вартості. Низький рівень диверсифікації зовнішньоторговельної сфери засвідчує монокультурний тип національної економіки, яка не спромоглася збудувати ефективний промисловий сектор та спеціалізується на міжнародних поставках досить обмеженого кола переважно сировинної продукції чи товарів з низьким рівнем обробки. Водночас індустріально розвинені економіки здатні запропонувати ширшу номенклатуру товарів та послуг на світовому ринку, в основі якої лежить високотехнологічна та наукоємна продукція з високим рівнем доданої вартості. Простий емпіричний аналіз засвідчує наявність сильної кореляції між індексом концентрації експорту та часткою в ньому сировинних товарів (рис. 1).

Таким чином, істотна диференціація національних економік за рівнем товарної диверсифікації експорту визначає нееквівалентний і значною мірою неефективний зовнішньоторговельний обмін товарами для більшості країн, що розвиваються, в умовах вільної торгівлі. У зв'язку з цим постає необхідність обґрунтування теоретичних положень міжнародної торгівлі, які відповідають виявленим закономірностям розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковому розгляду проблем диверсифікації

зовнішньоторговельної сфери національної економіки України присвячено доробки як провідних науково-дослідних інститутів [3], так і низки вітчизняних вчених-економістів, таких як, зокрема, Т.П. Богдан [4], О.Г. Білорус [5], Л.С. Кутідзе [7], Л.Г. Шамаєва [6]. В працях цих авторів здійснено аналіз диверсифікації українського товарного експорту на екстенсивній та інтенсивній основах, обґрунтовано низку заходів торговельної, промислової і фінансової політики держави для диверсифікації структури національного експорту, а також досліджено заходи державної політики, які обмежують диверсифікацію структури зовнішньоторговельної сфери вітчизняної економіки на сучасному етапі розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне наявним напрацюванням, вважаємо необхідним зазначити, що системне узагальнення теоретичної бази з метою обґрунтування об'єктивної необхідності регуляторного втручання держави у зовнішньоторговельну сферу національної економіки за умов низького рівня її товарної диверсифікації та переважання сировинної продукції в експорті досі не знайшло належного втілення в наукових публікаціях, що визначає необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає у наданні теоретичного обґрунтування деструктивного впливу зовнішньоторговельної сфери з низьким рівнем товарної диверсифікації на розвиток національної економіки в умовах вільної торгівлі, визначенні основних концептуальних підходів до державної

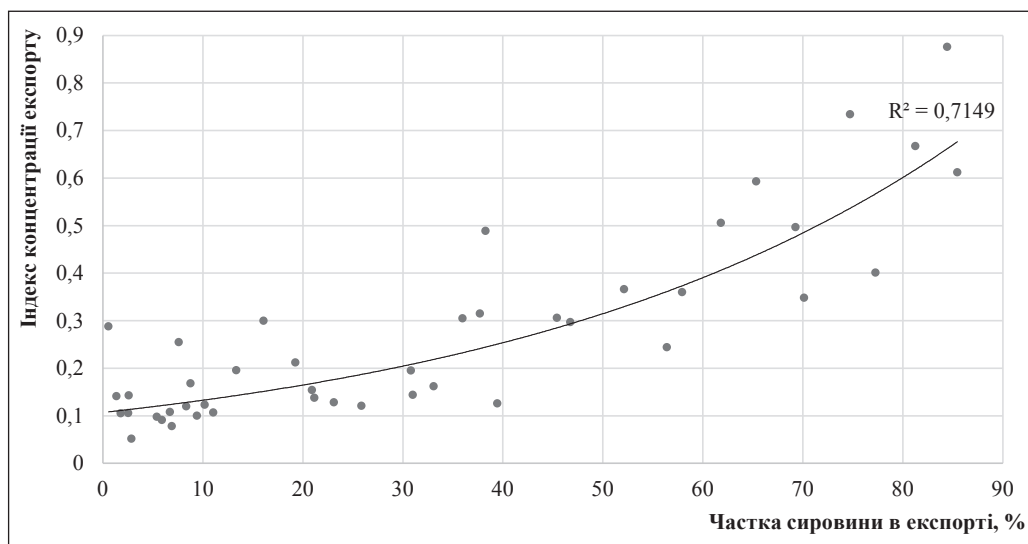


Рис. 1. Розподіл країн за індексом концентрації експорту та часткою в ньому сировинної продукції у 2016 р.
Джерело: укладено автором на основі даних [1; 2]

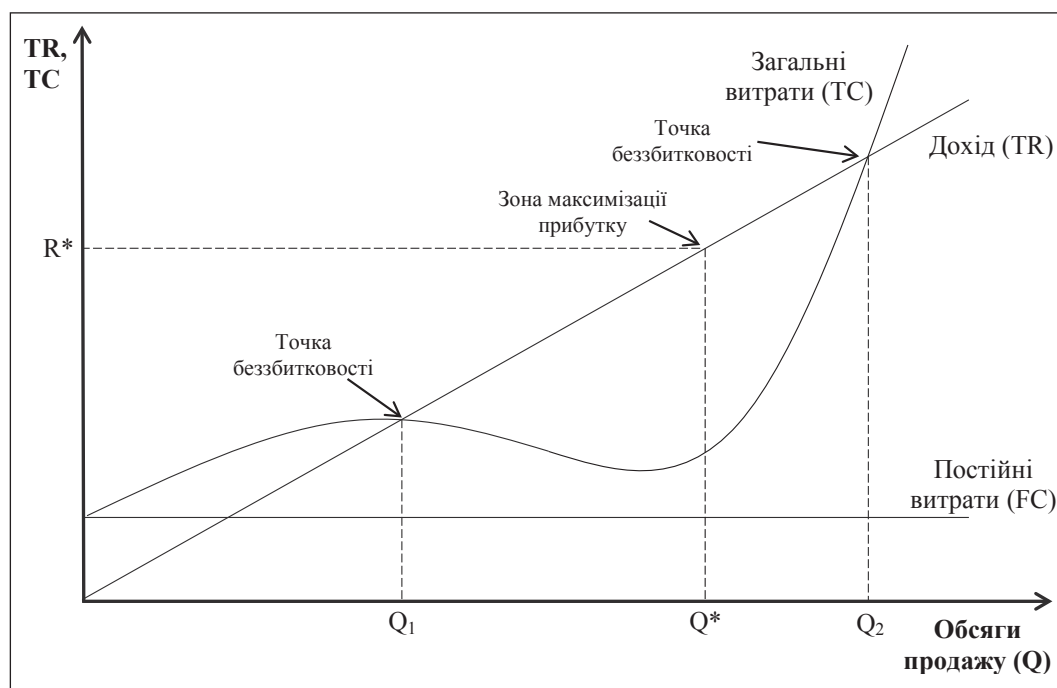


Рис. 2. Ілюстрація дії закону спадної граничної прибутковості

Джерело: укладено автором на основі даних [8]

політики, спрямованої на усунення причин нееквівалентного зовнішньоторговельного обміну між країнами з різним рівнем економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичне обґрунтування деструктивного впливу сировинної орієнтації експорту на національну економічну систему потребує аналізу цієї проблеми на мікрорівні. Як відомо, діяльність суб'єктів господарювання вважається ефективною, поки темпи зростання витрат на виробництво кожної додаткової одиниці продукції/послуг (граничні витрати) не починають перевищувати темпи зростання доходу від реалізації відповідної одиниці продукції/послуг (граничний дохід). Окреслену закономірність описує закон спадної граничної прибутковості, за яким з певного моменту послідовно приєднання одиниці змінного фактору виробництва, а саме капіталу чи робочої сили, забезпечу-

ватиме дедалі менші обсяги випуску нової продукції, тобто граничний продукт зменшуватиметься в розрахунку на кожну подальшу одиницю змінного ресурсу. Наприклад, з постачанням дедалі більшої кількості одиниць сільськогосподарської техніки та працівників на окрему ділянку угіддя після певної точки кожна додатково залучена одиниця техніки чи працівник почне виробляти продукції менше, ніж введена раніше одиниця капіталу та/або робочої сили (рис. 2).

На рис. 2 підприємство здійснює прибуткову діяльність, випускаючи продукцію в кількості між Q_1 та Q_2 , коли загальні обсяги виторгу від реалізації (TR) перевищують загальні витрати (TC). При цьому максимізація прибутку відбувається під час випуску в обсязі Q^* , де відстань між лініями доходу і витрат є найбільшою. На відрізку Q_1Q^* загальні витрати мають спадну динаміку або

зростають темпами, що нижчі доходу, що відображає збільшувану прибутковість, за якої кожна додатково залучена одиниця фактору виробництва сприяє зростанню загальної продуктивності. Натомість на відрізку $Q \cdot Q_2$ спостерігається дія закону спадної граничної прибутковості, адже на ньому забезпечення сталої динаміки зростання доходу вимагає дедалі більшого залучення факторів виробництва, що зумовлює прискорену динаміку зростання загальних витрат.

Для описаного закону, безперечно, поширюється на виробництво будь-якої продукції, однак в умовах спадної граничної прибутковості функціонують переважно підприємства добувної промисловості та сільського господарства, які виробляють сировинну продукцію. Це пов'язане з наявністю в цих галузях фіксованого, створеного природою ресурсу (покладів корисних копалин, сільськогосподарських земель тощо) різного рівня якості. За ступенем використання цього ресурсу суб'єкти господарювання насамперед використовують найбільш якісні з них, а саме видобувна промисловість розгортається в місцях з найкращими покладами відповідних мінеральних ресурсів, вирощування сільгоспсировини відбувається на найбільш родючих угіддях.

Однак з розвитком міжнародної спеціалізації країни на основі сировинної продукції обсяги її виробництва зростають для задоволення потреб експорту. Це відбувається або екстенсивним шляхом через залучення до виробництва дедалі менш родючих земель і бідніших родовищ, або інтенсивним шляхом через прискорене виснаження уже використовуваних угідь та місць видобутку. В обох випадках стабільне зростання обсягів виробництва потребує залучення до фіксованого ресурсу дедалі більшої кількості одиниць капіталу та робочої сили, адже якість фіксованого ресурсу невпинно знижується.

Окреслена ситуація ускладнюється тим, що міжнародні сировинні ринки функціонують в умовах, близьких до досконалої конкуренції, адже продукція, що продається на них, є однорідною. Таким чином, відповідні товари з різних країн нічим не відрізняються між собою та є досконалими субститутами, а сам ринок максимально знеособлений. Торгівля стандартизованою сировинною продукцією відбувається на спеціалізованих товарних біржах, що усуває можливість розширення номенклатури чи забезпечення пізнаваності за торговою маркою [9, с. 270]. Водночас внесок постачальників з окремої країни зазвичай є надзвичайно малим стосовно величини світового ринку, тому вони не мають можливості впливати на ціну реалізації своєї продукції.

Оскільки світові ціни на сировину формуються винятково кон'юнктурою відповідних ринків, а виробники завжди змушені їх приймати, таким цінам притаманні високий рівень волатильності та значна амплітуда коливань. Наприклад, у кризовий для міжнародної торгівлі 2015 р. світові ціни на товари промислового виробництва в середньому знизились на 9,8%, тоді як ціни на кукурудзу впали на 14,7%, скорочення середніх цін рослинних жирів та олії склало 20,4%, цукру – 21,0%, пшениці – 23,1%, залізної руди – 42,4%, нафти – 47,2% [10]. Отже, якщо спадна прибутковість підриває перспективи сировинно-орієнтованої національної економіки у довгостроковому періоді, різка амплітуда цінових коливань завдає регулярних потрясінь для її поточного розвитку.

Справедливо буде зазначити, що в період посткризового відновлення ціни на сировинні товари також демонструють вищі темпи зростання, ніж ціни на продукцію промислового виробництва. Проте позитивна динаміка кон'юнктури цих зовнішніх ринків також має системні загрози для національних економічних систем, що розвиваються за рахунок сировинної спеціалізації. В науковій літературі це явище описане як «голландська хвороба», яка зумовлює три витки деіндустріалізації економіки в умовах істотного зростання експортних цін на сировину:

- зростання рентабельності в сировинному секторі спричиняє перетікання до нього капіталу і робочої сили за рахунок секторів переробної промисловості та послуг; ускладнення доступу останніх до факторів виробництва приводить до зростання їх виробничих витрат, падіння норми прибутку, послаблення конкурентних позицій порівняно з іноземними аналогами;

- зростання доходів в сировинному секторі веде до підвищення попиту на продукцію переробної промисловості і послуги; попит на промислові товари задовольняється переважно за рахунок імпорту, тоді як у сфері послуг зростає здебільшого вітчизняне споживання через значно нижчий рівень їх мобільності в міжнародній торгівлі; зростаючий сектор послуг посилює конкуренцію за фактори виробництва, залучені в сектор переробної промисловості;

- зростання вартісних обсягів експорту сприяє ревальвації національної грошової одиниці, яка здешевлює імпорт іноземних промислових товарів та знижує ефективність експорту продукції внутрішніх виробників, які ведуть господарську діяльність в секторі переробної промисловості [11, с. 186–187].

Таким чином, сировинна спеціалізація обумовлює деструктивний характер впливу зовнішньоторговельної сфери на національну економіку за будь-яких умов розвитку кон'юнктури зовнішніх ринків. Натомість для країн з високим рівнем товарної диверсифікації експорту на основі продукції переробної промисловості розгортається принципово інший сценарій інтеграції у світове господарство. Він полягає у відмінних умовах конкуренції та використання факторів виробництва.

Виробництво високотехнологічних, диференційованих, захищених правом інтелектуальної власності благ дає змогу промисловим корпораціям істотно впливати на ціни своїх товарів і послуг, що відповідає умовам недосконалої конкуренції. Водночас високий рівень витрат на забезпечення можливості впливати на ціну обумовлює необхідність якнайширшого охоплення світового ринку для використання ефекту економії на масштабах виробництва (рис. 3).

На рис. 3 відображено ситуацію, за якої промислова компанія, оперуючи лише на внутрішньому ринку, обмежена попитом на рівні Q_1 і, відповідно, ціною P_1 , що не покриває величину середніх загальних витрат на виробництво блага (ATC_1). Вихід на зовнішні ринки дає змогу підвищити попит з D_1 до D_2 , а обсяги реалізації – до Q_2 . За нових умов рівноважна ціна (P_2) перевищуватиме середні загальні витрати (ATC_2), даючи змогу максимізувати прибутки.

Необхідно зазначити, що дія ефекту економії на масштабах виробництва в міжнародному вимірі також дає змогу уникнути появи потенційних конкурентів з інших країн за умов вільної торгівлі. Адже новий виробник товару-аналога іден-

тичної якості та з ідентичною ефективністю бізнес-процесів об'єктивно програє конкурентну боротьбу компанії, яка закріпилась на ринках багатьох країн, адже через низьку пізнаваність на ранніх стадіях життєвого циклу він буде змушений орієнтуватися здебільшого на внутрішній ринок збуту, а тому не зможе повною мірою скористатися перевагами ефекту масштабу. Як видно, сила конкурентних позицій промислових компаній базується насамперед на можливостях обмеження доступу на ринок потенційних конкурентів шляхом використання різних «бар'єрів входу» [13, с. 191].

Щодо використання факторів виробництва, то господарюючі суб'єкти обробних галузей і сфери послуг не використовують безпосередньо забезпечені природою ресурси, що обмежені кількісно чи якісно. Крім того, на відміну від виробників сировинної продукції, обмежених ще й у просторі земельних ділянок та родовищ мінеральних ресурсів, промислові корпорації мають змогу переносити свої виробництва в країни з дешевшою робочою силою, оптимізуючи свої витрати і зберігаючи високий рівень прибутковості навіть за умов зниження цін внаслідок поступового насичення світового ринку. Все це дає можливість промисловим виробникам «управляти» законом спадної граничної прибутковості, до певної міри «відсуваючи» етап, з настанням якого кожна додатково залучена одиниця фактору виробництва забезпечуватиме дедалі менші обсяги випуску продукції.

Отже, поєднання досконалої конкуренції зі зменшуваною прибутковістю обумовлює деструктивний вплив сировино-орієнтованої зовнішньоторговельної сфери на національну економіку. Падіння ефективності використання факторів виробництва з розвитком міжнародної спеціалізації на мінеральних ресурсах та сільгосппродукції призводить до зниження рентабельності, реальної заробітної плати і податкових надходжень, а отже, до скорочення попиту всіх агентів макроекономічної системи (домогосподарств, бізнесу та держави). А коливання світових цін на сировину призводить до деіндустріалізації, погіршення сальдо торгового балансу, втрати конкурентних позицій вітчизняних підприємств переробної промисловості на внутрішньому і зовнішньому ринках. Відповідно, чим вища концентрація сировини в експорті тим вищий рівень відкритості національної економіки, тим більш руйнівний вплив зовнішньоторговельної сфери. Натомість поєднання умов недосконалої конкуренції та ефекту економії на масштабах забезпечує протилежні наслідки для національної економіки від розвитку товарної диверсифікації у зовнішньоторговельній сфері.

З огляду на зазначене можна стверджувати, що політика вільної торгівлі, яка проводиться без урахування особливостей етапу розвитку та структури національної економіки, може посилити соціально-економічні проблеми країни. На цьому, зокрема, наголошував класик історичної школи економіки Ф. Ліст, стверджуючи, що в умовах відсутності

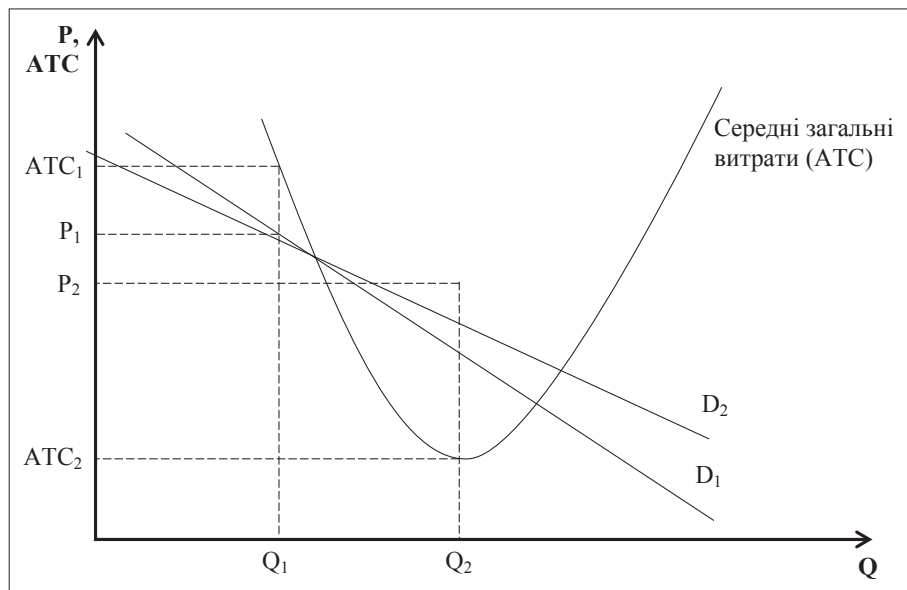


Рис. 3. Ілюстрація ефекту економії на масштабах виробництва

Джерело: укладено автором на основі даних [12, с. 228]

обмежень у вільній конкуренції з високорозвиненими державами країни, які стоять на нижчому рівні розвитку промисловості, закріплюють своє залежне становище від країн-лідерів та підривають всі галузі своєї економіки [14, с. 8]. Тому протекціонізм у зовнішній торгівлі залишається невід'ємним засобом подолання розриву між країнами з різним рівнем промислового розвитку.

Основними напрямками цієї політики можна вважати такі:

- обмеження експорту сировини, тобто встановлення вивізних мит та/або експортно-сировинних зборів для забезпечення внутрішнім виробникам доступу до відповідних ресурсів та акумулювання фондів для сприяння розвитку національного промислового сектору;

- встановлення бар'єрів для імпорту готової продукції, тобто використання тарифних та нетарифних заходів для обмеження ввозу іноземної продукції кінцевого споживання на період, доки національні компанії, які започаткували виробництво аналогів, не досягнуть відповідного рівня економії на масштабах, щоб вести конкуренту боротьбу на внутрішньому ринку;

- скасування ввізних мит на високотехнологічне інноваційне обладнання та устаткування (засоби виробництва) для спрощення національним виробникам доступу до передових технологій з метою розвитку вітчизняного промислового сектору.

Насамкінець зазначимо, що поділ галузей за ефективністю міжнародної спеціалізації на сільське господарство, видобувну і переробну промисловість в цьому разі є узагальненим. Головним критерієм формування ефективної зовнішньоторговельної сфери є зростання в ній частки тих товарів та послуг, для яких забезпечуються умови недосконалої конкуренції, існує можливість економії на масштабах та виробництво яких безпосередньо не залежить від створених природою фіксованих факторів виробництва. Цим ключовим критерієм можуть відповідати окремі види сільгоспвиробництва, натомість їх умови можуть не виконуватись для деяких галузей переробної промисловості (наприклад, для товарів первинної обробки, а саме чорних металів, жирів та олій). Також важливо розуміти, що ключовою метою

диверсифікації зовнішньоторговельної сфери є забезпечення розвитку національної економіки. Тому організація збирального виробництва готової продукції з імпортних компонентів для зовнішнього ринку хоча і сприятиме формальному зростанню частки товарів кінцевого споживання в експорті, проте матиме вкрай незначний позитивний вплив на економіку загалом, адже відсутність міжгалузевих зв'язків всередині країни виключатиме можливість запуску мультиплікативного ефекту. Специфіка окреслених нами прикінцевих зауважень визначає необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Висновки. Конкурентні умови на світових ринках продукції з різним рівнем оброблення та доданої вартості разом з дією закону спадної граничної прибутковості визначають засадничі відмінності

впливу міжнародної спеціалізації на розвиток національної економіки залежно від структури експорту. Поєднання досконалої конкуренції зі зменшеною прибутковістю обумовлює деструктивний вплив сировино-орієнтованої зовнішньоторговельної сфери на національну економіку, тоді як поєднання умов недосконалої конкуренції та ефекту економії на масштабах забезпечує позитивні наслідки для макроекономічної системи від зовнішніх поставок послуг та продукції переробної промисловості. Забезпечення промислового розвитку сировинних економік можливе тільки шляхом формування виваженої протекціоністської торговельної політики, яка обмежить експорт сировини, забезпечить доступ до провідних технологій та тимчасово послабить конкурентний тиск іноземних компаній.

Список використаних джерел:

1. Products by Stages of Processing Exports by country 2016. World Integrated Trade Solution. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/Year/LTST/TradeFlow/Export/Partner/WLD/Product/stages-of-processing>.
2. Merchandise: Product concentration and diversification indices of exports and imports, annual, 1995–2016. UNCTAD Statistics. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
3. Напрями та засоби диверсифікації експорту української аграрної продукції на європейський ринок в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС: аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2308>.
4. Богдан Т.П. Макроекономічні проблеми торговельних відносин України з ЄС і нагальні завдання економічної політики. Стратегічні пріоритети. Сер.: Економіка. 2016. № 1. С. 86–98.
5. Білорус О.Г., Гаврилюк О.В. Стратегічні імперативи адаптації та трансформації зовнішньоторговельної діяльності України в умовах європейської інтеграції. Економіка України. 2015. № 11. С. 4–15.
6. Шемаєва Л.Г. Диверсифікація структури зовнішньої торгівлі України в контексті економічної безпеки держави. Проблеми науки. 2011. № 3. С. 20–25.
7. Кутідзе Л.С. Проблеми побудови механізмів диверсифікації експортного потенціалу регіону. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 1(7). С. 32–36.
8. Березовська Х.І. Граничний аналіз як один з етапів бюджетування в процесі оптимізації прибутку вітчизняних підприємств. Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_90.
9. Мікроекономіка: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання, 2007. 677 с.
10. Trade and Development Report 2017. Beyond Austerity: Towards a Global New Deal. United Nations Conference on Trade and Development. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2017_en.pdf.
11. Burfisher M.E. Introduction to computable general equilibrium models / Center for Global Trade Analysis, Purdue University. New York: Cambridge University Press, 2016. 425 p.
12. Мікроекономіка: підручник / за наук. ред. А.П. Наливайка. Київ: КНЕУ, 2011. 446 с.
13. Мікроекономіка: навч.-практ. посіб. для самост. вивч. дисципліни / за заг. ред. О.Є. Попова. Харків: ХНЕУ, 2013. 335 с.
14. Макуха С.Н. Фридрих Лист против Адама Смита в контексте современной внешнеторговой политики Украины. Бизнес-Информ. 2013. № 2. С. 6–10.

Иванов Е. И.

Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

ОБОСНОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СФЕРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье обоснована необходимость регуляторного вмешательства государства во внешнеторговую сферу национальной экономики в условиях низкого уровня товарной диверсификации экспортных потоков. Обоснован сырьевой характер экспорта в условиях низкого уровня его товарной диверсификации. Проанализированы ключевые теоретические положения микроэкономики (условия совершенной и несовершенной конкуренции, закон убывающей предельной доходности, эффект экономии на масштабах производства), определяющие неэквивалентный внешнеторговый обмен между странами с различным уровнем диверсификации структуры экспортных поставок. Обобщены направления государственной политики, направленной на преодоление структурных диспропорций внешнеторговой сферы национальной экономики.

Ключевые слова: внешнеторговая сфера, диверсификация, национальная экономика, совершенная конкуренция, эффект масштаба, закон убывающей предельной доходности.

Ivanov Ye. I.

State Scientific Research Institute for Information and Economic Modeling

ARGUMENTS FOR STATE POLICY OF FOREIGN TRADE DIVERSIFICATION IN THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The article argues necessity of state regulatory interference into the foreign trade sphere of the national economy under conditions of low commodity diversification of the export. The interdependence between the prevalence of raw materials in exports structure and its low diversification is proved. Key microeconomics postulates (perfect and imperfect competition, law of diminishing marginal returns, scale effect) determining the non-equivalent foreign trade exchange between countries with different levels of export structure diversification are analyzed. The state policy course aimed at overcoming structural disproportions of the foreign trade sphere of the national economy is outlined.

Key words: foreign trade sphere, diversification, national economy, perfect competition, scale effect, law of diminishing marginal returns.

УДК 314:711.13:316.3:33

Калачевська Л. І.

Сумський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті теоретично обґрунтовується те, що перехід до сталого розвитку сільських територій неможливий без об'єктивної оцінки наявних фінансово-економічної, соціальної та екологічної ситуацій. Доведено, що нині відсутня єдина методика системної оцінки стійкості сільських територій. Обґрунтовано, що комплексна оцінка повинна забезпечити можливість горизонтального порівняння окремих показників розвитку сільських територій; порівняння цих показників із середніми параметрами; виявлення відхилень, що дасть змогу встановити напрями проведення державної політики розвитку сільських територій.

Ключові слова: сільські території, розвиток, оцінка, інфраструктура, моніторинг, соціальна сфера.

Постановка проблеми. Вирішення соціальних проблем сільського населення має визначатися багатofункціональним розвитком сільських територій, інфраструктурним забезпеченням, створенням додаткових переробних потужностей, що сприятиме збалансованому використанню сировинних ресурсів, безпосередньо пов'язаних із сільськогосподарським виробництвом. У кожній державі сільське господарство є важливою галуззю народного господарства. В Україні з урахуванням наявного земельного потенціалу та сприятливих природно-кліматичних умов розвиток сільських територій, виробництво продуктів харчування та налагодження переробки сільськогосподарської сировини повинні бути пріоритетними напрямами розвитку країни на довгий період.

Реалії сьогодення свідчать про те, що європейський вектор розвитку вітчизняної економіки вимагає проведення реформування інфраструктурного та інституційного забезпечення аграрного виробництва та збалансованого розвитку сільських територій з метою вирішення наявних галузевих, технологічних, соціальних, економічних та екологічних проблем, які з кожним роком загострюються. Європейський Союз одним із пріоритетів стратегічного розвитку визначає збалансування аграрного сектору та сільських територій, що передбачене у стратегії «Європа – 2020». Взявши до уваги вибраний на державному рівні євроінтеграційний вектор розвитку, необхідними для України вважаємо вивчення європейського досвіду сільського розвитку та його практичну апробацію.

Перехід до сталого розвитку сільських територій неможливий без об'єктивної оцінки наявної фінансово-економічної, соціальної, екологічної ситуації, а також обліку інституціонального фактора. Наявний механізм оцінки розвитку сільських

територій базується виключно на аналізі застосовуваних так званих рейтингових, експертних оцінок, які використовуються в окремих галузях, сферах і стають базовими для ранжирування конкретної території в низці адміністративно-територіальних суб'єктів. Але, як правило, навіть така оцінка не застосовується на рівні сільських територій.

Часто розвиток території оцінюється за допомогою окремих показників, які не дають узагальнену оцінку рівню розвитку тієї чи іншої сільської території. Тому існує необхідність комплексної системи оцінювання, що включає оцінку соціально-економічного, екологічного та інституційного стану сільських територій. Об'єктивні результати цієї оцінки будуть сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень і формуванню ефективної політики на регіональному та місцевому рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі економічного спрямування проблемі функціонування сільських територій як фактору інноваційного розвитку приділяється значна увага. Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій здійснено у працях В. Бойка [1], О. Бородіної, І. Прокопи [2], Т. Максимової [5]. Питання сталого розвитку сільських територій досліджувалися у працях Т. Максимової [5], М. Маліка [6], О. Федоніна, І. Репіна, О. Олексюк [11], М. Поленкова [7]. В сучасних умовах господарювання, відповідно до досліджень П. Саблука [8, с. 21], В. Юрчишина, О. Онищенко [12, с. 6–7], основними проблемами, що перешкоджають розвитку сільських територій України, є відсутність належного інфраструктурного забезпечення, демографічні проблеми, неналежний доступ до освітніх та медичних послуг, недосконалість теоретико-методологічних підходів до оцінки розвитку сільських територій.

Мета статті полягає в дослідженні теоретико-методологічних підходів до оцінки розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині існує проблема оцінки економічного стану сільських територій. В українській і зарубіжній статистиці базовим економічним індикатором на рівні країни є валовий внутрішній продукт, на регіональному – валовий регіональний продукт, на рівні територіальних утворень – валовий територіальний продукт. Водночас немає офіційної методики розрахунку цього показника. Тільки в країнах Європою розраховуються економічні показники для малих територіальних одиниць.

В науковій літературі існують три методи розрахунку валового територіального продукту.

Метод факторної оцінки. Перевага цього підходу полягає в тому, що він не вимагає прямого рахунку. Метод заснований на концепції виробничих факторів, відповідно до якої матеріальні блага виробляють у взаємодії основних факторів (капітал, праця, земля). Ця залежність представлена виробничою функцією Кобба-Дугласа.

Розподільчий метод. Розрахунок проводиться як сума первинних доходів, розподілених між виробниками товарів і послуг.

Результуючий метод. Автори цієї методики пропонують таку формулу розрахунку валового територіального продукту:

$$B_{\text{гп}} = \Pi_{\text{со}} + B_{\text{д}} + O_{\text{пу}} + O_{\text{бу}} + O_{\text{чп}} + O_{\text{рт}},$$

де $\Pi_{\text{со}}$ – виробництво сільськогосподарських організацій; $B_{\text{д}}$ – кількість відвантажених товарів власного виробництва, виконаних робіт і наданих послуг власними силами муніципального освіти; $O_{\text{пу}}$ – обсяг платних послуг населенню; $O_{\text{бу}}$ – обсяг побутових послуг населенню; $O_{\text{чп}}$ – обіг громадського харчування; $O_{\text{рт}}$ – обіг роздрібної торгівлі [9, с. 90].

С. Костенко [4, с. 929] та Т. Максимова [5, с. 301–302] зазначають, що для проведення оцінки розвитку сільських територій необхідним є здійснення постійного моніторингу його стану. З огляду на завдання державної політики в галузі

розвитку сільських територій основними напрямами моніторингу сільського розвитку повинні бути такі: моніторинг демографічної політики і створення умов для переселення в сільську місцевість; моніторинг диверсифікації сільської економіки, політики підвищення зайнятості та доходів сільського населення; моніторинг поліпшення житлових умов сільського населення, розвитку соціальної, інженерної та транспортної інфраструктури; моніторинг політики сільського розселення; моніторинг екологічної політики; моніторинг розвитку поселень, що мають переробну спеціалізацію.

На нашу думку, методика проведення моніторингу розвитку сільських територій повинна включати такі етапи: визначення мети і завдань проведення моніторингу сільського розвитку; визначення і вибір основних складових напрямів сталого розвитку сільських територій; вибір показників сталого розвитку сільських територій окремо для кожного напрямку; розробка комплексної оцінки рівня розвитку сільських територій; проведення класифікації або типологізації сільських територій за рівнем їх розвитку; розробка та впровадження рекомендацій, спрямованих на підвищення стійкості сільських територій різних типів (табл. 1).

На сучасному етапі розвитку економіки країни, тобто в умовах децентралізації системи управління, можна виділити основні вимоги до проведення комплексної оцінки, дотримання яких дає змогу досягти об'єктивності отриманих результатів:

- облік диференційованого характеру елементів територіального розвитку;
- обґрунтованість та прямий взаємозв'язок базових показників з індикативними;
- відсутність або формалізація системи ваг та інших факторів, що впливають на результат дослідження;
- об'єктивність досліджуваних показників за рахунок використання діючої статистичної звітності;
- можливість порівняльного аналізу однорідних показників для різних сільських територій, можливість побудови рейтингу;

Таблиця 1

Етапи методики проведення моніторингу розвитку сільських територій

Етап	Назва	Характеристика
1 етап	Визначення мети і завдання моніторингу сільського розвитку	Метою моніторингу розвитку сільських територій є формування відомостей про основні напрями розвитку, ефективне дотримання яких забезпечить оптимальне використання ресурсів, стабільний розвиток територій і поліпшення життя сільського населення.
2 етап	Визначення та вибір основних складових сталого розвитку сільських територій	З огляду на триаду складових сталого розвитку (економіка, соціальна сфера, що включає якість і рівень життя населення, екологічна складова), проведення моніторингу відбувається за трьома напрямками: 1) моніторинг економіки сільських територій; 2) моніторинг соціальної сфери, що включає рівень і якість життя населення сільських територій; 3) моніторинг екологічної складової.
3 етап	Вибір показників окремо для кожного напрямку	Проводиться вибір показників, що характеризують рівень розвитку тієї чи іншої сільської території. Враховується необхідність максимального використання даних офіційної державної статистики, що, з одного боку, є гарантією дотримання певних наукових методологічних принципів їх формування, а з іншого боку, має забезпечити періодичність розрахунків та їх спадкоємність в майбутньому.
4 етап	Розробка комплексної оцінки рівня розвитку сільських територій	Процедура комплексної оцінки розвитку території є основою моніторингу. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку територій дає змогу оцінити макро- та мікроекономічні показники як внутрішнього розвитку, так і між окремими територіями досліджуваного регіону. Аналогом комплексної оцінки є побудова інтегрального показника, за яким буде оцінюватися рівень стійкості територій.
5 етап	Проведення класифікації або типологізації сільських територій	Проведення аналізу та виявлення основних типів сільських територій зумовлені низкою об'єктивних причин: а) типологія дасть змогу усвідомити закономірності територіального розвитку сільської місцевості, тобто діагностувати реакцію районної системи та її окремих елементів; б) істотне значення в сучасних методичних підходах має питання інтегрованості стратегій низових територій.
6 етап	Розробка і впровадження рекомендацій	Проведене групування сільських територій є інструментом, що дасть змогу об'єднати сільські території у групи. Механізм угруповання дає змогу впорядкувати наявну сукупність, виділивши групи за проблемно-галузевими принципами зі схожими проблемами і підходами до їх вирішення. Це дає змогу розробляти необхідні заходи щодо підвищення рівня стійкості територій залежно від сформованого рівня їх стійкості.

Джерело: сформовано на основі джерел [7, с. 69; 23, с. 15]

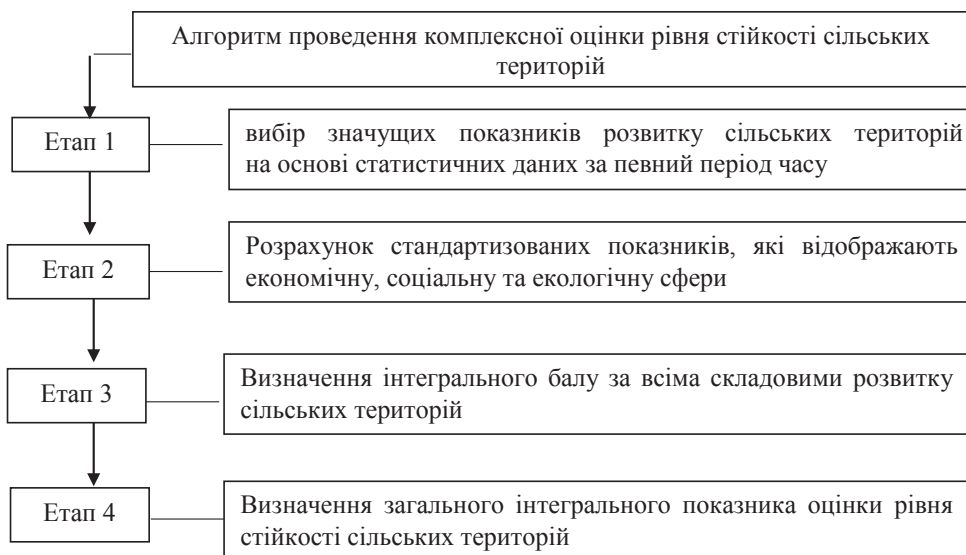


Рис. 1. Алгоритм проведення комплексної оцінки розвитку сільських територій

Джерело: власні дослідження

– наочне відображення отриманих результатів;
 – можливість побудови інтегрального показника, що характеризує рівень стійкості розвитку сільських територій та угруповання сільських територій за ступенем їх стійкості;

– очевидність, доступність для розуміння результатів проведення комплексної оцінки, тобто відсутність необхідності додаткового аналізу і залучення інших методик для оброблення та відображення отриманих даних.

Комплексна оцінка повинна забезпечити можливість: 1) горизонтального порівняння окремих показників розвитку сільських територій; 2) порівняння даних показників із середніми параметрами; 3) виявлення відхилень, що дасть змогу визначити напрями проведення державної політики вирівнювання цих відхилень.

Розглянувши наявні методики комплексної оцінки, їх переваги та недоліки, ми пропонуємо таку методику комплексної оцінки рівня стійкості сільських територій. Покроковий механізм методики представлений на рис. 1.

Після збору та отримання зведеної матриці показників розвитку сільських територій необхідно перейти до показників зі стандартизованим коефіцієнтами. При цьому слід врахувати, що первинні показники можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на рівень розвитку. Тому необхідним є розрахунок нормативного значення.

Потім розраховуються інтегральні показники рівня економічного розвитку сільських територій, рівня розвитку соціальної сфери, рівня екологічного благополуччя і загального рівня стійкості сільських територій, що є сумарною оцінкою економічної, соціальної та екологічної складових. Отримані бали приватних індикаторів підсумовуються, визначаються загальна кількість балів сільської території і, відповідно, місце (рейтинг), який розраховується за формулою:

$$I_r = \sum R_i,$$

де I_r – рейтинг сільської території;

R_i – бал сільської території за окремими індексами.

Таким чином, отримується інтегральний показник рівня стійкості сільських територій, який може варіюватися від 0 до N, де N – кількість показників, що використовуються в мето-

диці. Сума балів, отримана під час оцінювання всіх показників, характеризує рівень розвитку сільської території. За сукупним балом всі сільські території можна розділити на групи, тобто провести їх типологізацію. Отже, за рівнем стійкості сільські території поділяються на території сталого розвитку (понад 30 балів); території, стан яких наближений до сталого розвитку (26–30 балів); території середнього рівня розвитку (21–25 балів); території нестабільного розвитку (16–20 балів); території нестійкого розвитку (до 15 балів). Методологія виконання угруповання досить суб'єктивна, оскільки не визначені чіткі критерії під час вибору числа груп, рівномірності інтервалів, наповнюваності груп (табл. 2).

Найчастіше в рамках загальної системи виділяють економічні, екологічні та соціальні підсистеми показників [11, с. 121]. Внаслідок методологічних проблем, пов'язаних з приведенням великої кількості показників до порівнянної величини, загальноновизнаного інтегрального індикатора поки не існує. Підхід, що базується на побудові системи показників, більш поширений. Міжнародні системи показників складаються переважно з індикаторів за окремими сферами розвитку і проблем, таких як нерівність в доходах, безробіття, освіта, різні аспекти здоров'я, доступність медичних послуг [7, с. 33]. Використання комплексної системи показників є необхідною умовою початку роботи зі створення національної системи показників сталого розвитку. Слід мати на увазі, що показники самі по собі не завжди дають відповідь на питання про стійкість чи нестійкість процесів.

Для проведення комплексної оцінки розвитку сільських територій пропонується здійснювати комплексну оцінку стану і потенціалу розвитку сільських територій, а також аналіз стійкості їх розвитку на основі визначення простих узагальнюючих показників та індикаторів.

Простим можна назвати показник, що відображає в кількісній формі стан одного з параметрів досліджуваної системи, за яким складно провести аналіз без наявності додаткових відомостей, не будучи фахівцем у цій галузі. Показники, як прості, так і узагальнюючі, а також індикатори, призначені для керівників різного рівня з метою прийняття управлінських рішень та оперативної оцінки, повинні

Таблиця 2

Класифікація сільських територій за рівнем стійкості

Рівень стійкості	Сума балів	Характеристика групи
Сталий розвиток	Понад 30	Сільські території з високим рівнем розвитку економіки, розвинутою інфраструктурою, оптимальним розселенням, що забезпечують високий рівень життя населення.
Стан, наближений до сталого розвитку	26–30	Території, на яких розвивається економіка, зростають доходи населення, органи місцевого управління належну увагу приділяють питанням розвитку інфраструктури.
Середній рівень розвитку	21–25	Сільські території, в яких розвиток всіх сфер життєдіяльності знаходиться на середньому рівні або спостерігається більшою або меншою мірою.
Стан нестабільного розвитку	16–20	Сільські території, в яких не розвинена економіка, спостерігається низький рівень життя населення, рівень розвитку інфраструктури не відповідає поставленим вимогам.
Стан нестійкого розвитку	до 15	Території, в яких не розвинена економіка, не приділяється увага розвитку інфраструктури, велика частина населення перебуває за межею бідності.

Джерело: власні дослідження

мати чисельне вираження, щоб їх стан, динаміку чи відхилення від стандартів можна було відстежувати. Як приклади простих показників можна назвати глибину промерзання ґрунтів в зимовий період, кількість опадів за період, кількість населення.

Узагальнюючі показники, на відміну від простих, дають змогу судити не про значення одного з параметрів, а про стан цілої підсистеми досліджуваного об'єкта. Як вимоги до узагальнюючих показників виступають необхідність вираження характеристик (найбільш значущих, характерних, репрезентативних) властивостей цієї підсистеми і поєднання декількох простих показників. За значенням узагальнюючого показника можна робити оцінку поточної ситуації, але вона матиме попередній характер і потребуватиме додаткового обстеження і вивчення. Прикладами узагальнюючих показників є природний приріст населення, коефіцієнт відносної антропогенної напруженості території, забезпеченість населення об'єктами соціальної інфраструктури.

Характерним для європейських країн та США є застосування індикаторів сталого розвитку населеного пункту, тобто показника, за допомогою якого можна оцінити стан певних територій у динаміці та спрогнозувати майбутні зміни [13, с. 125]. У загальному вигляді принцип формування індикатора можна відобразити такою формулою:

$$I = P_{ic} / P_{et},$$

де P_{ic} – значення показника в наявних умовах; P_{et} – еталонне, середньогалузеве або середньостатистичне значення показника.

За такого підходу індикатор завжди буде показувати відхилення від деякого значення, прийнятого як еталонного, або, іншими словами, ступінь досягнення бажаних результатів, а це найбільш зрозуміла і наочна форма подання інформації для осіб, приймають управлінські рішення. Наприклад, такими індикаторами є співвідношення реальних доходів та об'єктивної величини витрат на задоволення основних демографічно обумовлених потреб; кількість аварійних викидів і скидів, обсяг шкідливих речовин, що потрапили в навколишнє середовище за певний час, по відношенню до нормативного; рівень зайнятості працездатного населення.

Індикатори можуть використовуватися для вибору оптимального проектного або програмного рішення в галузях розвитку сільської території на основі порівняння прогностичних значень індикаторів для різних проектів; побудови системи цільових результуючих показників реалізації програм сталого розвитку сільських територій на основі визначення відхилення фактично досягнутих показників від планових; контролю ефективності вжиття будь-яких заходів державної політики у сфері сталого розвитку сільських територій.

Висновки. Аналіз методик оцінки розвитку сільських територій, здійснений вітчизняними та зарубіжними науковцями, дає змогу виділити їх особливості. По-перше, існують відмінності в цілях вимірювання, а саме у світовій практиці поняття «соціально-економічний розвиток» фактично відсутнє в інтегральних оцінках, які націлені на більш чітко позначені соціальні, інституційні, інвестиційні або більш привабливі для користувачів цілі. По-друге, є значні відмінності в методології вимірювань, а саме в міжнародних методиках ширше представлені якісні та експертні оцінки. Їх необхідність для вимірювання рівня організації, підприємницького клімату, інвестиційної привабливості, соціального самопочуття очевидна, але ступінь прозорості і достовірності таких оцінок не завжди виглядає переконливим. По-третє, не існує магістрального напрямку, домінуючого способу нормування та інтегрування. Зауважимо, що широке використання балів характерне переважно для інтегральних індексів публічного типу.

З огляду на це пропонується проводити комплексну оцінку стану і потенціалу розвитку сільських територій, а також аналіз стійкості їх розвитку на основі визначення простих узагальнюючих показників та індикаторів. Прості показники, як правило, використовують для оцінки поточного стану досліджуваного об'єкта. Для побудови системи індикаторів сталого розвитку сільських територій України найбільш підходящим є методичний підхід, за якого основою для формування індикаторів виступають показники оцінки стану сільської території.

Список використаних джерел:

- Бойко В. Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій. Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. 2014. Вип. 4(108). С. 298–305.
- Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення. Економіка України. 2009. № 5(570). С. 59–67.
- Гуторова О. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій в Україні. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. № 4. С. 68–73.
- Костенко С. Технология применения многомерного шкалирования и кластерного анализа. Фундаментальные исследования. 2012. № 11. С. 927–930.
- Максимова Т. Методичні підходи щодо оцінки стійкості розвитку соціально-економічних регіональних систем. Вісник Національної академії державного управління. 2004. № 2. С. 300–304.

6. Малік М. До питання сталого розвитку сільських територій. Економіка АПК. 2008. № 5. С. 51–58.
7. Поленкова М. Господарський комплекс сільських територій: інтегральний аспект. Молодий вчений. 2013. № 2(02). С. 32–39.
8. Саблук П. Розвиток сільських територій – запорука відродження аграрної України. Вісник аграрної науки. 2006. № 5. С. 21–23.
9. Свеженцев О. Методичні підходи до кількісної оцінки інвестиційного ризику. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2012. № 6. С. 89–94.
10. Лупенко Ю., Малік М., Булавка О. та ін. Стратегічні напрями розвитку сільських територій до 2020 року / за ред. Ю. Лупенка, О. Булавки. Київ: ННЦ ІАЕ, 2013. 74 с.
11. Федонін О., Рєпіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ: КНЕУ, 2006. 316 с.
12. Юрчишин В., Онищенко О. Сільський розвиток: основи методології та організації. Економіка України. 2006. № 10. С. 4–11.
13. Індикатори сталого розвитку населеного пункту. URL: file:///C:/Users/Defender/Downloads/5077-10084-1-SM.pdf#27.

Калачевская Л. И.

Сумской национальный аграрный университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Резюме

В статье теоретически обосновывается то, что переход к устойчивому развитию сельских территорий невозможен без объективной оценки существующих финансово-экономической, социальной и экологической ситуаций. Доказано, что в настоящее время отсутствует единая методика системной оценки устойчивости сельских территорий. Обосновано, что комплексная оценка должна обеспечить возможность горизонтального сравнения отдельных показателей развития сельских территорий; сравнения данных показателей со средними параметрами; выявления отклонений, что позволит установить направления проведения государственной политики развития сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, развитие, оценка, инфраструктура, мониторинг, социальная сфера.

Kalachevs'ka L. I.

Sumy National Agrarian University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE DEVELOPMENT OF THE RURAL AREAS

Summary

In the article we theoretically substantiate that the transition to sustainable development of rural territories is impossible without an objective assessment of the existing financial-economic, social and environmental situation. We have proved that at present there is no single method of systematic assessment of the stability of rural areas. We have argued that a comprehensive assessment should provide an opportunity to: horizontally compare individual indicators of rural areas; comparison of data with average parameters; detection of deviations, which will allow establishing directions of the state policy of development of rural territories.

Key words: rural areas, development, evaluation, infrastructure, monitoring, social sector.

УДК 332.72

Кірдан О. П.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПОЛІТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

У статті на основі авторського тлумачення термінів «організаційні засади» (підготовка, розробка і прийняття основоположних документів, здійснення та реалізація земельної реформи) та «політичні засади» (політичні причини й цілі, принципи, напрями, результати і наслідки, досвід земельних реформ) запропонована авторська дефініція поняття «організаційно-політичні засади формування ринку землі» як сукупність взаємозалежних і взаємозумовлених нормативно-правових, організаційно-процесуальних та політичних основ формування ринку землі. Виокремлено групи інтересів щодо формування ринку земель сільськогосподарського призначення, такі як політики-лобісти, аграрні холдинги, фермери, чиновники, власники земельних паїв. Охарактеризовано наявні альтернативні законопроекти щодо формування ринку землі, які перебувають на стадії розгляду у Верховній Раді України, а також зазначено їхні конструктивні відмінності. Розглянуто можливі варіанти розвитку політичної та економічної ситуації в разі прийняття законопроектів щодо формування ринку землі. Зроблено висновок про доцільність вивчення конструктивного досвіду формування і функціонування ринку землі в США та країнах ЄС. Наголошено на доцільності аналізу та впровадження досвіду моделей функціонування ринку землі країн колишнього соціалістичного табору.

Ключові слова: ринок землі, обіг земель, земельна реформа, власники земельних паїв, земельні ділянки, ринок земель сільськогосподарського призначення, власність.

Постановка проблеми. Сучасний стан ринку землі характеризується різноспрямованими поглядами на механізм його формування, багатовекторністю економічних, соціальних та політичних складників. Головна проблема формування ринку землі породжена різними баченнями процесу його формування й на державному рівні управління в Україні.

Ефективне функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення залишається головною передумовою розвитку агропромислового сектору економіки України. Саме цим пояснюються особлива роль ринку землі та соціальний ефект забезпечення й оптимізації агропромислового виробництва. Формування ринку землі активно впливає на індекс глобальної конкурентоспроможності України. Викладене вище актуалізує дослідження проблеми формування ринку землі та моніторингу стану і можливих варіантів його подальшого становлення й розвитку для аграрної галузі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка науковців досліджувала стан та перспективи запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення. Серед останніх наукових досліджень виокремлюємо праці Я. Гадзало та Ю. Лупенка [1; 3], Д. Добряк [5], М. Мартинюка [4], О. Ходаківської [5], у яких з'ясовано сучасний стан земельної реформи в контексті проблем і перспектив розвитку аграрної економіки, проблем та розвитку земельних відносин в Україні, охарактеризовано наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. Окремі аспекти організаційних засад формування ринку землі досліджено в працях К. Омелчак (окреслено підходи до з'ясування сутності механізму державного регулювання ринку земель) [6], І. Сальман (охарактеризовано нормативно-правове забезпечення земельних відносин в Україні) [7] та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак чимало організаційних питань залишаються недостатньо дослідженими, зокрема організаційно-політичні засади формування ринку землі в Україні не були предметом окремого наукового дослідження.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі сучасних дослідницьких підходів виокремити та обґрунтувати організаційно-політичні засади формування ринку землі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звернемося до визначення поняття «організаційно-політичні засади». Так, у «Словнику української мови» поняття «організаційний» тлумачиться як «пов'язаний з організацією чого-небудь, який здійснює організацію чого-небудь» [8, с. 739].

У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» [9, с. 856] та у «Словнику української мови» поняття «засади» трактується як «основа чогось; те головне, на чому ґрунтується, базується що-небудь; вихідне, головне положення, принцип; основа світогляду, правило поведінки; спосіб, метод здійснення чого-небудь» [8, с. 300].

Щодо поняття «організаційно-політичні засади», то у дослідженнях сучасних вітчизняних науковців цей термін не знайшов належного висвітлення, натомість широко трактованими є поняття «організаційно-правові засади» та «організаційно-економічні засади». Відсутність дефініції поняття «організаційно-політичні засади формування ринку землі» спонукає нас до авторського тлумачення.

Таким чином, узагальнюючи запропоновані вище визначення поняття «організаційний» сучасними науковцями та виходячи з тлумачення терміна «засади» як «основа, вихідне, головне положення, принцип; основа світогляду, правило поведінки; спосіб, метод здійснення чого-небудь», під організаційними засадами розуміємо підготовку, розробку і прийняття основоположних документів, здійснення та реалізацію земельної реформи, а до політичних засад відносимо політичні причини й цілі, принципи, напрями, результати і наслідки, досвід земельної реформи.

Отже, під організаційно-політичними засадами формування ринку землі розуміємо сукупність взаємозалежних і взаємозумовлених нормативно-правових, організаційно-процесуальних та політичних основ формування ринку землі.

Низка світових конференцій («Мюнхенська безпекова конференція», «Форум у Давосі», доповідь Римського клубу тощо) вкотре звертають увагу на гострі проблеми, породжені глобалізаційними процесами, адже одночасно з тісним зближенням та взаємодією країн і народів в економічній, екологічній, інформаційній, фінансовій, культурній та інших сферах з'явилась ціла низка негативних явищ, зокрема концентрація капіталу та влади;

екоістична позиція країн-лідерів, що виявляється в нехтуванні збалансованістю економіки, продовольчій кризі, зростанні захворюваності; екологічні конфлікти. Отже, світ перебуває у стані певної невизначеності подальших шляхів розвитку.

Україна помітно гальмує на шляху своєї модернізації. Економічні та політичні системи залишаються закритими, за рівнем економічної свободи країна посідає 166 місце у рейтингу "Heritage Foundation" [10].

Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2017–2018 рр. За цим рейтингом Україна посідає 81 місце серед 137 країн світу, поліпшивши проти минулого року свою позицію на 4 пункти. Однак стурбованість викликає той факт, що з 12 контрольних показників Україна втратила позиції в 4 основних (табл. 1).

Для вирішення цього надважливого завдання слід зробити екскурс в новітню історію України. Зважаючи на те, що й сто років тому «ринок землі» став причиною «тектонічних» зрушень, можемо усвідомити значимість можливих прийнятих рішень для подальшого становлення України.

Нерішучість центральної ради щодо земельної реформи зрештою призвела до її відставки. Прагнення гетьманату Скоропадського відстоювати інтереси поміщиків, нехтуючи багатомільйонною громадою селян, призвело до втрати авторитету гетьмана серед селянства та до окупації України.

У сучасній Україні вже понад двадцять років серед політиків, науковців, урядовців триває жвава дискусія про земельну реформу. Важливим завданням є вивчення сучасного стану речей у сфері «володіння, розпорядження та користування», адже безпосередні власники, орендарі та держава в цій грі виходять з абсолютно різних інтересів. Такий підхід дасть можливість виявити найбільш складні ділянки та спрогнозувати можливі проблеми, які виникнуть у майбутньому в процесі запровадження ринку землі.

Значна кількість власників та користувачів земельних ділянок усіх видів використання та форм власності, а саме 25,2 млн. осіб. З них 6,9 млн. складають власники земельних ділянок, отриманих як земельні паї [12]. Таким чином, у

результаті скасування мораторію змін у свої правах зазнають 27% землевласників.

Слід зазначити, що аграрні землі значно дешевші, ніж землі іншого цільового призначення. Отже, в умовах сталого розвитку вони, вочевидь, будуть менш привабливим об'єктом для шахрайства та зловживань. Однак вартість земель, які нині підпадають під дію мораторію, після відкриття ринку, як прогнозується, швидко зростатиме, що зробить їх привабливими для спекулятивних операцій.

Крім прав власності, скасування мораторію може вплинути на право оренди. Таких угод у 2015 р. в Україні було понад 4,73 млн. [12].

Це обмежує можливості досягнення визначених людством «цілей сталого розвитку» і ставить під загрозу саме існування України. У таких обставинах точаться дискусії про земельну реформу, точніше про створення ринку сільськогосподарських земель. Незважаючи на різні точки зору, всі згодні щодо великих масштабів впливу цього питання на українську економіку, соціальний розвиток і навіть політичні і культурні реалії.

Водночас Верховна Рада ще на рік продовжила мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення до моменту врегулювання на законодавчому рівні процедури обігу землі та розроблення необхідних нормативно-правових актів.

Ця ситуація триває не одне десятиліття, й на цей час сформувалися своєрідні «групи інтересів», мотиви дій яких можуть бути абсолютно протилежними, а саме політики-лобісти, аграрні холдинги, фермери, чиновники, пайовики та багато інших. Водночас незмінною залишається ситуація з власниками земельних паїв, які продовжують бути заручниками у цій складній грі.

Однак останнім часом до вирішення цього питання долучився МВФ, підписавши відповідний Меморандум. Практично це питання вирішується розглядом декількох законопроектів, а саме урядовим законопроектом, який готує робоча група при Міністерстві аграрної політики та продовольства, і декількома законопроектами від різних груп народних депутатів.

Першим розглянемо законопроект, запропонований Кабміном. У спробі обійти найбільші

Таблиця 1

Індекс глобальної конкурентоспроможності України

Індекс глобальної конкурентоспроможності України	2015–2016 рр. (140 країн)	2016–2017 рр. (138 країн)	2017–2018 рр. (137 країн)	
	місце в рейтингу			значення індексу*
	79	85	81	4,1
Основні вимоги	101	102	96	4,2
Інституції	130	129	118	3,2
Інфраструктура	69	75	78	3,9
Макроекономічне середовище	134	128	121	3,5
Охорона здоров'я та початкова освіта	45	54	53	6,0
Підсилюючі продуктивності	65	74	70	4,1
Вища і професійна підготовка	34	33	35	5,1
Ефективність ринку товарів	106	108	101	4,0
Ефективність ринку праці	56	73	86	4,0
Розвиток фінансового ринку	121	130	120	3,1
Технологічна готовність	86	85	81	3,8
Розмір ринку	45	47	47	4,5
Інновації та фактори вдосконалення	72	73	77	3,5
Інновації	54	52	61	3,4

* індекс оцінюється за шкалою від 0 до 7, більше значення якого є кращим

Джерело: [11]

страхи українця, пов'язані з вільним обігом землі, уряд В. Гройсмана запропонував свою концепцію ринку, що полягає в ідеї «до 200 га в одні руки лише для фізичних осіб, жодних іноземців»

Якщо така ідея і буде втілена в життя, то ми очікуємо, що на цьому реформа не зупиниться, подальші зміни в законодавстві будуть поступово знімати накладені обмеження.

В такому варіанті реформа абсолютно нецікава для аграрних холдингів, які не отримають від неї жодного позитиву. Натомість їх витрати на користування землею зростуть, адже нові землевласники, що куплять землю, розраховуватимуть на більші доходи від здачі її в оренду агрохолдингам.

Беручи до уваги значне представлення інтересів агрохолдингів в українському парламенті, а також популістів, що ні за яких обставин не підтримають земельну реформу як таку, шанси на затвердження ініціативи В. Гройсмана вважаємо примарними.

Отже, перспективи такого варіанта реформи існують лише в разі узгодження варіантів подальшої лібералізації земельного ринку на користь агрохолдингів. Питання полягає лише в тому, на які саме поступки в таких питаннях сьогодні може піти уряд.

Найбільш зваженим виглядає законодавча ініціатива № 5535, що висунута представниками БПП. Вона полягає у запровадженні вільного обігу землі у три етапи і дає змогу юридичним особам купувати землю на другому етапі, тобто через три роки після впровадження ринку.

Очевидно, такий варіант реформи більше відповідає інтересам аграрних холдингів, а отже, має більше шансів у парламенті, особливо за активної підтримки з боку адміністрації президента.

Однак більш глибока лібералізація ринку може отримати більш активний спротив популістів-опонентів вільного ринку землі, що може негативно вплинути на електоральні рейтинги президента.

На нашу думку, найбільш радикальним є третій законопроект, а саме законодавча пропозиція депутата БПП А. Корнацького, що передбачає негайну лібералізацію ринку землі без обмежень щодо гектарів чи покупців.

Пропозиція надає переважне право викупу родичам землевласника та власникам суміжних земельних ділянок. Така пропозиція створює ризики не лише для малих фермерів, які не мають значних фінансових ресурсів, але й для великих холдингів, що сьогодні не готові вкладати кошти в активну купівлю землі.

Очевидно, що така ініціатива має ще менше шансів на проходження через парламент, ніж стриманий план уряду.

Актуальним одночасно залишається «подолання» мораторію через рішення Конституційного суду.

Особливу увагу слід звернути на ставлення безпосередніх учасників до цього процесу, зокрема аграрний бізнес переважно проти ринку землі, адже його представників влаштовує модель «вічного мораторію». Великий бізнес поділився на табори «за» і «проти», але всі погоджуються з думкою про те, що жодна зі структурних реформ не має такого впливу на економічну ситуацію, як ринок землі.

Висновки. У вирішенні цього надскладного завдання в нагоді може стати вивчення тривалого досвіду формування та функціонування ринку землі в США та країнах ЄС. Особливу увагу слід звернути на досвід, набутий країнами колишнього соціалістичного табору, оскільки саме вони спромоглися за відносно короткий проміжок часу сформувати різні за своєю сутністю, але досить успішні моделі функціонування ринку землі. Це зумовлене не лише територіальною приналежністю України до Європейського континенту, але й визначенням на державному рівні євроінтеграційної політики, що нині реалізується через угоду про асоціацію України з ЄС.

Список використаних джерел:

1. Гадзало Я., Лузан Ю. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки. Економіка АПК. 2017. № 1. С. 5.
2. Добряк Д. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні. Землевпорядний вісник. 2015. № 4. С. 2–4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zv_2015_4_2.
3. Лупенко Ю., Хомаківська О. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення: наук. доп. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2016. 44 с.
4. Мартинюк М. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: стан та перспективи запровадження. Економіка АПК. 2017. № 3. С. 15.
5. Хомаківська О. Земельні відносини у сільському господарстві: стан, проблеми та перспективи розвитку. Землевпорядний вісник. 2015. № 7. С. 18–22.
6. Омелячак К. Механізми державного регулювання ринку земель: підходи до визначення сутності. Державне управління та місцеве самоврядування. 2016. Вип. 2(29). С. 112–120.
7. Сальман І., Даниленко А., Шуст О. Нормативно-правове забезпечення земельних відносин в Україні. Економіка та управління АПК. 2016. № 1–2. URL: http://econommeneg.net.ua/sites/default/files/visnyky/economika/salman_danulenko_shust_1-2_2016.pdf.
8. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970–1980 рр.). URL: <http://sum.in.ua/s/pokaznyk>.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
10. Economic Freedom of the World: 2017 Annual Report. URL: <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2017.pdf>.
11. Позиція України в рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
12. Моніторинг земельних відносин в Україні, 2014–2015 рр.: стат. щорічник. Проект Світового банку; Держгеокадастр України. Київ: б. в., 2016. 96 с.

Кирдан А. П.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье на основе авторского толкования терминов «организационные основы» (подготовка, разработка и принятие основополагающих документов, осуществление и реализация земельной реформы) и «политические основы» (политические причины и цели, принципы, направления, результаты и последствия, опыт земельных реформ) предложена авторская дефиниция понятия «организационно-политические основы формирования рынка земли» как совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных нормативно-правовых, организационно-процессуальных и политических основ формирования рынка земли. Выделены группы интересов по формированию рынка земель сельскохозяйственного назначения, такие как политики-лоббисты, аграрные холдинги, фермеры, чиновники, владельцы земельных паев. Охарактеризованы существующие альтернативные законопроекты по формированию рынка земли, которые находятся на стадии рассмотрения в Верховной Раде Украины, а также указаны их конструктивные отличия. Рассмотрены возможные варианты развития политической и экономической ситуации в случае принятия законопроектов по формированию рынка земли. Сделан вывод о целесообразности изучения конструктивного опыта формирования и функционирования рынка земли в США и странах ЕС. Сделан упор на уместности анализа и внедрения опыта моделей функционирования рынка земли стран бывшего социалистического лагеря.

Ключевые слова: рынок земли, оборот земель, земельная реформа, владельцы земельных паев, земельные участки, рынок земель сельскохозяйственного назначения, собственность.

Kirdan O. P.

Uman' State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna

ORGANIZATIONAL AND POLITICAL FUNDAMENTALS OF LAND MARKET FORMATION IN UKRAINE

Summary

In the article on the basis of the author's interpretation of concept definitions of "organizational principles" (preparation, development and adoption of fundamental documents and implementation of the land reform) and "political principles" (political causes and objectives, principles, directions, results, consequences and experience of land reforms), the author's interpretation of the concept "organizational and political principles of land market formation" is proposed as a set of interdependent and mutually determined regulatory, organizational and procedural and political foundations for land market formation. Groups of interests concerning market formation of agricultural lands: policy-lobbyists, agricultural holdings, farmers, officials and owners of land shares are determined. Current alternative bill drafts concerning land market formation are characterized and their constructive differences at the stage of consideration in the Supreme Council of Ukraine are specified. Possible variants of development of the political and economic situation in case of adoption of bills on land market formation are considered. It is concluded that it is expedient to study the constructive experience of land market formation and functioning in the USA and the EU. The expediency of the analysis and implementation of the experience of models of land market functioning in the countries of the former socialist camp is emphasized.

Key words: land market, land turnover, land reform, land plot owners, land plots, agricultural land market, property.

УДК 339.13

Клименко Т. А.

Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті досліджено роль інновацій та інноваційної діяльності в системі конкурентних відносин, а також особливості розвитку конкуренції в інноваційній економіці в Україні. Виявлено інноваційний потенціал країни і його вплив на економічне зростання. Проведено аналіз інноваційної активності підприємств, а також оцінено роль інновацій в конкурентній стратегії підприємств України.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Глобалізаційні перетворення та світові інтеграційні процеси поступово змінюють акценти в конкурентній боротьбі, трансформуючи умови та інструменти формування конкурентних переваг. Так, закономірності господарювання періоду вільної конкуренції вже не відповідають вимогам сучасного виробництва. Як свідчить світовий досвід, формування конкурентної стратегії в розвинутих країнах у сучасних умовах здійснюється з урахуванням еволюції форм конкурентної боротьби, що відбувається під впливом науково-технічного прогресу. Таким чином, найкращими способами перемоги в конкурентній боротьбі стають вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, підвищення кваліфікації кадрів, що стимулює розвиток науки і техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної діяльності та конкурентоспроможності присвячено велику кількість робіт. Взаємозв'язок між структурою ринку та інноваціями є одним з найбільш досліджуваних Й. Шумпетером, Р. Гілбертом, П. Героскі, Р. Бланделом, Дж. Ван Ріненем, Р. Гріффітом, Ф. Агйоном, К. Шапіро та іншими науковцями. Аналіз внеску провідних учених у розвиток теорії конкуренції дає змогу говорити про суперечливу єдність в рамках властивостей сучасної конкуренції як руйнівного, деструктивного типу, так і конструктивного, який створює нову якість та характер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасній Україні дотепер склалася принципово нова економічна ситуація, а також створена досить міцна база ринкових відносин, але водночас стало очевидно, що програма економічних реформ потребує серйозних змін, перш за все змін щодо переходу з макрорівня на рівень конкретного виробництва. Їх більшість стикається з одними і тими ж проблемами, такими як уповільнення зростання, зниження рентабельності,

відступ на ринку і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності. Серед різних методів і засобів підвищення конкурентного статусу особливе місце посідає активізація інноваційних процесів. Пошук нових можливостей і механізмів в розробці та освоєнні інновацій в тісному зв'язку з проблемами вдосконалення господарювання та управління набуває винятково важливого значення.

Мета статті полягає у визначенні особливостей взаємозв'язку економічної конкуренції та інновацій, аналізі сучасних тенденцій розвитку інноваційної діяльності в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід переконливо свідчить про те, що показники інноваційної діяльності, серед яких особливе місце посідають показники інноваційної активності підприємств, стають головними критеріями у визначенні економічної міцності країни та її перспектив на світовому ринку. Інноваційна діяльність підприємств, створення та впровадження новітніх технологій допомагають максимально ефективно використовувати ресурсний потенціал країни, відіграють ключову роль у формуванні ВВП, створенні робочих місць, покращенні екологічної ситуації тощо [1, с. 29]. Таким чином, важливим фактором розвитку економіки України є активна інноваційна діяльність підприємств.

З метою отримання бажаних економічних результатів інноваційна діяльність потребує існування в країні сприятливого регуляторного середовища, а також значного вкладення фінансових ресурсів. Здатність підприємств вести інноваційну діяльність можна оцінити, проаналізувавши дані джерел її фінансування. Розподіл фінансування інноваційної діяльності за 2000–2016 роки наведено на рис. 1 [2].

Проаналізувавши динаміку фінансування інноваційної діяльності за 2000–2016 роки, можемо зробити такі висновки: у 2012 році маємо скорочення витрат на інновації, незважаючи на поступове їхнє зростання впродовж 2009–2011 років, що свідчить про чергову кризу у фінансуванні інноваційної діяльності; основним джерелом фінансування інновацій впродовж 2000–2016 років були власні кошти підприємств; маємо суттєве скорочення фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів (на 82,4%), що говорить про відплив іноземного капіталу з території України протягом

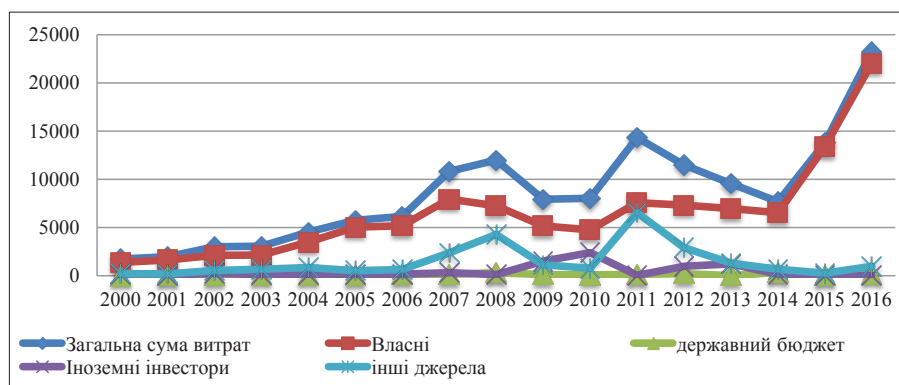


Рис. 1. Розподіл фінансування інноваційної діяльності за 2000–2016 роки

2000–2016 років; державний бюджет забезпечує фінансування інноваційної діяльності на рівні 1–3% від загальної суми витрат, що є свідченням незначної участі держави в інноваційній діяльності підприємств.

У 2016 році загальний обсяг витрат на виконання наукових розробок власними силами організацій становив 11 530,7 млн. грн., зокрема капітальні витрати склали 576,0 млн. грн., з них витрати на придбання устаткування – 487,6 млн. грн. [2]. Згідно з попередніми розрахунками питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,48%, зокрема за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. У 2015 році частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС–28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частку витрат на дослідження та розробки була у Швеції (3,26%), Австрії (3,07%), Данії (3,03%), Фінляндії (2,90%), Німеччині (2,87%), Бельгії (2,45%), Франції (2,23%); меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46% до 0,77%).

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно-активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Запорізькій, Івано-Франківській, Одеській, Житомирській, Львівській, Чернівецькій, Херсонській областях та м. Києві; у розрізі видів економічної діяльності – на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів, коксу та продуктів нафтопереробки [3, с. 83]. Протягом 2016 року на інновації підприємства витратили 23,2 млрд. грн., зокрема на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд. грн., на придбання наявних знань від інших підприємств або організацій – 0,1 млрд. грн., на іншу інноваційну діяльність (включаючи проектування, навчання, маркетинг та іншу відповідну діяльність (інші витрати)) – 0,9 млрд. грн.

Найбільше коштів витрачено підприємствами Дніпропетровської, Харківської, Вінницької областей та м. Києва; за видами економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва, добування природного газу, виробництва харчових продуктів, машин та устаткування, виробництва автотранспортних засобів. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств,

а саме 22 036,0 млн. грн. (або 94,9% загального обсягу витрат на інновації). У 2016 році 88,1% інноваційно-активних промислових підприємств упроваджували інновації. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах з виробництва машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань, харчових продуктів, металургійного виробництва.

Слід зазначити, що у 2015 році загалом частка інноваційно-активних підприємств у промисловості України склала 17,3% [3; 4]. Найбільша кількість інноваційно-активних підприємств спостерігалася за такими видами економічної діяльності: виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (37,0%), машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування (30,5%), виробництво коксу, продуктів нафтопереробки (28,6%), виробництво електричного устаткування (28,2%), виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань (26,2%). Найменша кількість інноваційно-активних підприємств була у виробництві гумових та пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (12,8%), виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічної діяльності (12,1%), постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційного повітря (10,5%), добувній промисловості і розробленні кар'єрів (9,0%), добуванні кам'яного та бурого вугілля (7,3%).

Водночас впродовж 2014–2016 років частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за відповідними видами економічної діяльності становила 18,4% (рис. 2), зокрема підприємства, які здійснювали технологічні інновації, склали 11,8% (5,7% – продуктові та 10,3% – процесові), нетехнологічні – 13,4% (8,7% – організаційні та 10,2% – маркетингові) [4].

Варто також відзначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства та його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок. Відповідно, найвища частка як технологічно інноваційних, так і нетехнологічно інноваційних підприємств була серед великих суб'єктів господарювання (табл. 1) [4, с. 1].

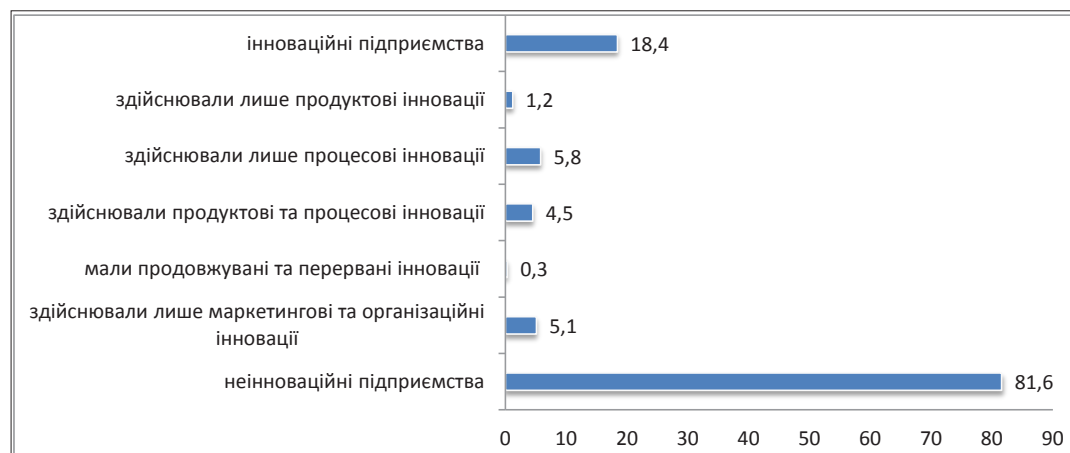


Рис. 2. Розподіл підприємств у 2014–2016 роках за типами інноваційної діяльності, % до загальної кількості підприємств

Таблиця 1

Розподіл підприємств за типами інновацій та кількістю працюючих, %

	Обстежені підприємства, усього	З них інноваційно-активні	Зокрема, запроваджували:		
			технологічні інновації	технологічні та нетехнологічні інновації	нетехнологічні інновації
Усього	100,0	18,4	5,0	6,8	6,6
зокрема, з кількістю працюючих					
до 49 осіб	100,0	14,8	3,8	4,9	6,1
50–249 осіб	100,0	24,7	7,3	9,8	7,6
250 осіб і більше	100,0	39,6	11,5	19,9	8,2

Таблиця 2

Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2014–2016 років, %

Немає вагомих причин здійснювати інновації	83,0
зокрема, низький попит на інновації на ринку	10,2
через попередні інновації	8,7
через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	5,9
відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	9,3
Можливому впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	17,0
зокрема, відсутність коштів у межах підприємства	9,7
відсутність кредитів або приватного капіталу	5,0
зависокі витрати на інновації	9,0
відсутність кваліфікованих працівників	2,0
відсутність партнерів по співпраці	1,4
труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	6,5
невизначений попит на інноваційні ідеї	2,8
занадто велика конкуренція на ринку	5,3
законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження	5,8

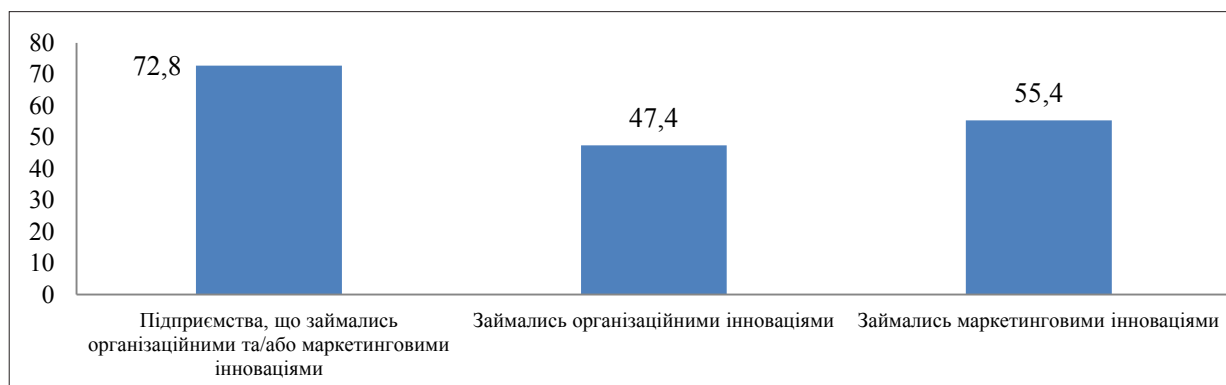


Рис. 3. Розподіл підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, % до всіх інноваційно-активних підприємств

Щодо видів економічної діяльності, то протягом 2014–2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері архітектури та інжинірингу (20,1%). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6%), а також підприємств, які займалися діяльністю у сферах архітектури та інжинірингу, науковими дослідженнями та розробками, рекламною діяльністю (13,2%); з нетехнологічними інноваціями, а саме серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0%),

інформації та телекомунікації (17,3%), переробної промисловості (15,3%).

Крім упровадження технологічних інновацій, підприємства можуть бути активними в організаційних і/або маркетингових інноваціях (є основними, що відображено на рис. 3), які підтримують продуктові та процесові інновації, підвищують якість і ефективність роботи підприємства та поліпшують обмін інформацією й використання нових знань і технологій, а також сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства, виходу на нові ринки або сегменти ринку, розроблення нових способів просування продукції [4, с. 5].

У табл. 2 наведено розподіл факторів, які, на думку підприємців, створюють перешкоди у здійсненні інноваційних проектів [4, с. 6]. Незважа-

ючи на те, що ці дані показують тенденції, що склались і можуть дещо відрізнятись на рівні виду економічної діяльності залежно від розміру підприємства та інших факторів, найбільш суттєвими перепонами підвищення інноваційної активності підприємств є брак власних коштів підприємств та низький попит на інновації на відповідному ринку.

Аналіз статистичних даних щодо джерел фінансування інноваційної діяльності показав, що лише незначна частка витрат на інноваційну діяльність покривається за рахунок коштів державного бюджету. Проте держава має достатню кількість можливих шляхів фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств України, що детально розкриті у Законі України «Про інноваційну діяльність», в якому наголошено на тому, що державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств України може бути надана шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів, повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних підприємствами, які займаються інноваційною діяльністю, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів, надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів та за рахунок майнового страхування реалізації інноваційних проектів [5, с. 17]. Як зазначалось вище, національна економіка тільки-но починає виходити з кризи, тому державні заходи щодо сприяння інноваційній діяльності підприємств не мають реалізовуватись за залишковим принципом. До того ж після тривалого економічного спаду компанії не мають власних ресурсів для таких інвестицій, тоді як доступ до зовнішніх кредитів істотно обмежений. Однак зовнішні інвестиції і макроекономічна допомога західних партнерів все ж таки присутні, вони спрямовуються, зокрема, на впровадження інноваційних технологій у різних секторах економіки. Також не варто забувати про традиційно високі позиції України в авіа- і ракетобудуванні, адже багато інноваційних систем для військових були розроблені у зв'язку з подіями на сході України.

Інноваційна складова конкурентоспроможності країни залежить від різних факторів, але значною мірою вона визначається кількістю виконаних наукових і науково-технічних робіт. Розглянемо

динаміку цього показника за 2010–2016 роки. Варто зазначити, що найбільша кількість наукових робіт за всіма напрямками припадає на 2012 рік. Аналіз статистичних даних також свідчить про те, що за період 2015–2016 років загальна кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт, яка включає наукові та науково-технічні розробки, зокрема технології, матеріали, сорти рослин та породи тварин, методи і теорії, різко зменшилась на 57%, а за весь досліджуваний період – на 66%.

Найбільше у 2016 році порівняно з 2015 роком скоротилась кількість робіт зі створення нових видів виробів (на 77%) та нових сортів рослин і порід тварин (на 90%). Основним завданням, на нашу думку, має бути збільшення робіт зі створення та вдосконалення нових видів технологій, оскільки загальновідомим є той факт, що знос обладнання, яке використовується у виробництві, становить понад 60%. Аналізуючи питому вагу обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у загальному обсязі ВВП, констатуємо, що, як видно з табл. 3, у 2015 році Україна за цим показником значно відставала від європейського рівня [2, с. 76]. Незначно кращі показники демонструють лише Румунія та Латвія. Дані табл. 3 дають змогу зробити висновок, що з метою виходу України на шлях наздоганяючого розвитку слід забезпечити значення показника на рівні не менше 3%.

Водночас необхідно відзначити позитивну динаміку збільшення у фактичних цінах обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт, що є позитивним моментом у розвитку економіки України. Найбільш важливим напрямом наукових та науково-технічних робіт, пов'язаним з виробництвом, за 7 років залишаються науково-технічні розробки.

Несуттєве збільшення кількості виконаних прикладних досліджень та розробок пояснюється тим, що в умовах скорочення бюджетних видатків частішають спроби залучити кошти з інших джерел. Про це свідчить тенденція до зростання участі сторонніх організацій у фінансуванні наукових досліджень, зокрема іноземних замовників. Така ситуація приводить до того, що велика частина наукових кадрів витрачає свій потенціал в інтересах зарубіжних суб'єктів, інвестуючи інтелектуальний капітал в економіку інших країн. Окрім того, наукові установи змушені активізувати

Таблиця 3

Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП, %

Країни	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ЄС-28	1,93	1,97	2,01	2,03	2,04	2,03	...
Болгарія	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96	...
Естонія	1,58	2,31	2,12	1,73	1,45	1,50	...
Іспанія	1,35	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22	...
Латвія	0,61	0,70	0,67	0,61	0,69	0,63	...
Литва	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	...
Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,89	2,87	...
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	...
Румунія	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49	...
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	...
Словенія	2,06	2,42	2,58	2,6	2,38	2,21	...
Угорщина	1,15	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38	...
Чеська Республіка	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,95	...
Україна	0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	0,48

діяльність із комерціалізації своїх розробок, просувати результати наукової діяльності на ринки, укласти угоди на реалізацію наукоємної продукції.

Висновки. Отже, добросовісна конкуренція виявляється як найважливіший економічний фактор створення інновації, а нововведення стають головним чинником підвищення конкурентоспроможності. Конкуренція спонукає до активного застосування інновацій, що приводить до формування інноваційної економіки, характерними ознаками якої є інноваційна інфраструктура, ефективне бізнес-середовище, наукоємність виробництва та висока кваліфікація робочої сили. Поки що зберігається унікальний науково-технічний потенціал, однак практичність його використання для створення національної інноваційної економіки досить незначна. Спостерігається низька роль держави в розвитку інноваційного сектору.

Аналіз вищенаведених даних свідчить про низьку конкурентоспроможність економіки України. Найбільш проблемними факторами є політична стабільність в країні, результативність державних інституцій, макроекономічна стабільність. Існує прямо пропорційний взаємозв'язок між розвиненістю бізнес-середовища та розробкою інновацій. Бізнес-середовище формує попит на інновації і є основним споживачем нововведень. Розвиток економіки на інноваційних засадах стимулює розвиток високотехнологічних галузей, які здатні генерувати значну додану вартість, а також підвищує націо-

нальну конкурентоспроможність. Таким чином, лише такий тип розвитку уможливить зайняття Україною гідних позицій у глобалізованому світі.

Відсутність в Україні протягом тривалого часу цілеспрямованої державної політики щодо забезпечення діалогу влади і бізнесу призвела до суттєвого викривлення конкурентних відносин. Як наслідок, для України все ще нагальною проблемою залишається наявність значного тіньового сектору економіки, що призводить до дискримінаційних умов господарювання, обмеження та/або усунення конкурентних передумов в окремих галузях економіки, відсутності передумов для економічного розвитку.

Враховуючи прямо пропорційний взаємозв'язок між ефективною конкуренцією та інноваціями і їх впливом на економічний розвиток та підвищення конкурентоспроможності економіки, ми виділили низьку об'єктивних передумов розвитку конкурентних відносин. Так, аналіз наведених даних доводить, що в Україні депо поліпшилися умови ведення бізнесу, водночас недостатньою є інноваційна активність суб'єктів господарювання. Спостерігається нерівність умов конкуренції, що пов'язане з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями та привілеями з боку держави чи місцевої влади, пільговим доступом до земельних ділянок, інфраструктури, проблемами із залученням фінансових ресурсів, вибіркоким контролем з боку регулюючих органів державної влади.

Список використаних джерел:

1. Бакалінська О., Бугаєнко Н., Венгер В. та ін. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2016 році: звіт про науково-дослідну роботу. Київ: Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, 2017. 233 с. Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0117U000188.
2. Статистичні дані України // Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
3. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. 2017. URL: <https://mail.ukr.net/desktop#readmsg/15120254623171084175/f1/attach=2>.
4. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років // Державний комітет статистики. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/2_07_02_02_2017.htm.
5. Про інноваційну діяльність: Закон України станом на 4 липня 2002 року: офіц. вид. // Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40>.
6. Україна в цифрах: статистичний збірник. Київ: Держкомстат України. 2016. 204 с.

Клименко Т. А.

Центр комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Резюме

В статье исследована роль инноваций и инновационной деятельности в системе конкурентных отношений, а также особенности развития конкуренции в инновационной экономике Украины. Выявлен инновационный потенциал страны и его влияние на экономический рост. Проведен анализ инновационной активности предприятий, а также оценена роль инноваций в конкурентной стратегии предприятий Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества.

Klymenko T. A.

Center of Complex Research in Antimonopoly Policy

INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES AS A PRIMARY DEVELOPMENT OF THE NATIONAL COMPETITIVE ENVIRONMENT

Summary

The role of innovations and innovation in the system of competitive relations and features of the development of competition in the innovative economy in Ukraine is researched in the article. The innovative potential of the country and its influence on economic growth are revealed. The analysis of innovative activity of enterprises is carried out and the role of innovations in the competitive strategy of Ukrainian enterprises is assessed.

Key words: innovation, innovation activity, competitiveness, competition, competitive advantages.

УДК 338.2; 330.8

Колупаєва І. В.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

У статті запропоновано підхід до моніторингу ефективності регуляторної діяльності органів державної влади на основі кількісного та якісного аналізу. Надано результати моніторингу регуляторної діяльності обласних державних адміністрацій та центральних органів виконавчої влади. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення реєстру регуляторних актів.

Ключові слова: регуляторна діяльність, державне регулювання, регуляторні акти, реєстр регуляторних актів, обласні державні адміністрації, центральні органи виконавчої влади.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності функціонування національної економіки в ринкових умовах неможливе без втручання держави. Регуляторна політика як сфера впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання посідає важливе місце в системі державного регулювання економіки, оскільки дає змогу досягати цілей соціально-орієнтованої змішаної економіки з урахуванням інтересів бізнесу, виступаючи посередником між підприємцями та населенням. Комплексне управління регуляторною діяльністю як процесом на макроекономічному рівні можливе лише за наявності відповідного інструментарію оцінювання ефективності та алгоритму моніторингу. Загальноприйнята методологія цього процесу, як і будь-якого іншого типу державного регулювання, нині в Україні відсутня, що дає можливість запропонувати та обґрунтувати авторський методичний підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регуляторної політики досліджували такі науковці, як, зокрема, В.А. Занфіров, В.І. Ляшенко, Н.В. Осадча, В.О. Полюга, О.Х. Юлдашев. Теоретичні та практичні аспекти здійснення регуляторної політики висвітлено в роботах таких дослідників, як, зокрема, В.Д. Бакуменко, Л.М. Білозір, С.М. Кулик, В.А. Малига, Т.М. Мельник, Л.В. Пивоварчук. Питаннями планування та відстеження регуляторної діяльності займалися такі науковці, як К.О. Ващенко, О.М. Мірошніченко, І.Г. Барчук, а визначенню особливостей її здійснення органами місцевого самоврядування присвятили свої дослідження такі вчені, як О.В. Літвінов, Н.М. Літвінова, Н.В. Стаднічук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що окремі питання регуляторної політики досить широко розглянуті в працях зазначених авторів, відкритими залишаються питання підвищення ефективності регуляторної політики в практиці діяльності державних органів, що вимагає як розробки методів оцінювання, так і впровадження механізмів вдосконалення регуляторної діяльності.

Мета статті полягає в аналізі рівня здійснення регуляторної діяльності органів державної влади та розробці рекомендацій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регуляторна діяльність, згідно з Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [1], здійснюється органами законодавчої влади (Верховною Радою України), виконавчої влади (Кабінетом Міністрів України), центральними органами виконавчої влади та їх територіальними органами, місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування (сільськими, селищними, міськими, район-

ними у містах, районними та обласними радами та їх виконавчими комітетами). Зараз основним джерелом отримання інформації про цей вид діяльності виступає сайт відповідного органу державної влади, де розміщують план прийняття регуляторних актів, всю необхідну інформацію про його оприлюднення, оцінку результативності, аналіз регуляторного впливу, звіти про регуляторну діяльність за відповідний період тощо. Органом, який здійснює нагляд за регуляторною діяльністю органів влади, виступає Державна регуляторна служба України. Цей орган переставляє щорічний звіт із загальною характеристикою рівня здійснення регуляторної діяльності державними органами загалом по Україні, де, на жаль, відсутні чисельні показники та кількісні критерії, які б дали змогу оцінювати цю діяльність в динаміці згідно із загальноприйнятою системою оцінювання, а також надавати відповідні рекомендації щодо її удосконалення. Аналіз нормативних актів стосовно необхідності оприлюднення регуляторних актів та даних щодо регуляторної діяльності, а також безпосередньо самих сайтів дав змогу запропонувати системі оцінювання ефективності регуляторної діяльності на основі сукупності підходів (рис. 1).

Аналіз ефективності регуляторної діяльності здійснювався на прикладі обласних державних адміністрацій (ОДА) – 25 сайтів, центральних органів виконавчої влади (ЦОВВ) – 65 сайтів (міністерства – 21 сайт, національні комісії – 4 сайти, служби – 20 сайтів, агентства – 10 сайтів, інспекції – 4 сайти, інші центральні органи виконавчої влади – 4 сайти, центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом – 6 сайтів).

Результати аналізу застосування цього підходу до оцінки ефективності викладено в попередніх роботах автора [1]. Зупинимось детальніше на окремих результатах. За результатами якісного аналізу було виділено п'ять груп суб'єктів, які здійснюють регуляторний вплив, залежно від наявності чи відсутності вибраної ознаки.

Значення отриманих оцінок за обласними державними адміністраціями надано на рис. 2. Як бачимо, має місце стійка позитивна динаміка. Основним аутсайдером залишається Рівненська ОДА, а в групу з низьким рівнем не ввійшла жодна ОДА. Весь набір досліджуваних органів влади представлено дуже високим рівнем, який переважає, високим та середнім.

Результати аналогічного аналізу за центральними органами виконавчої влади надано на рис. 3, на основі якого можна говорити про низький рівень оприлюднення даних серед ЦОВВ. Дуже низький рівень характерний для третини ЦОВВ за всі роки. На жаль, з 2014 р. по 2016 р. має місце негативна тенденція: збільшився відсо-

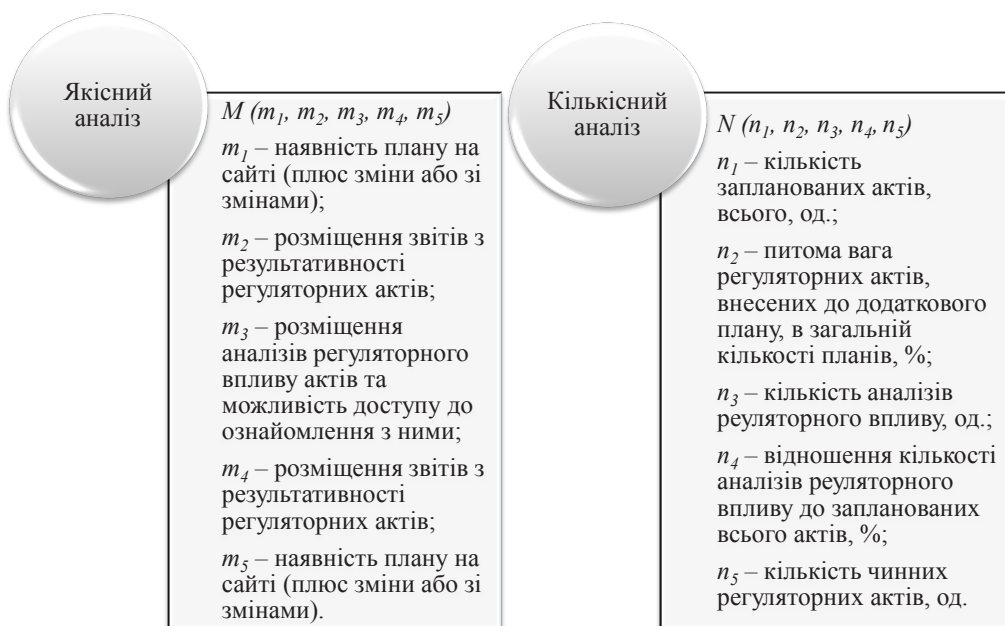


Рис. 1. Аналіз ефективності регуляторної діяльності органів влади

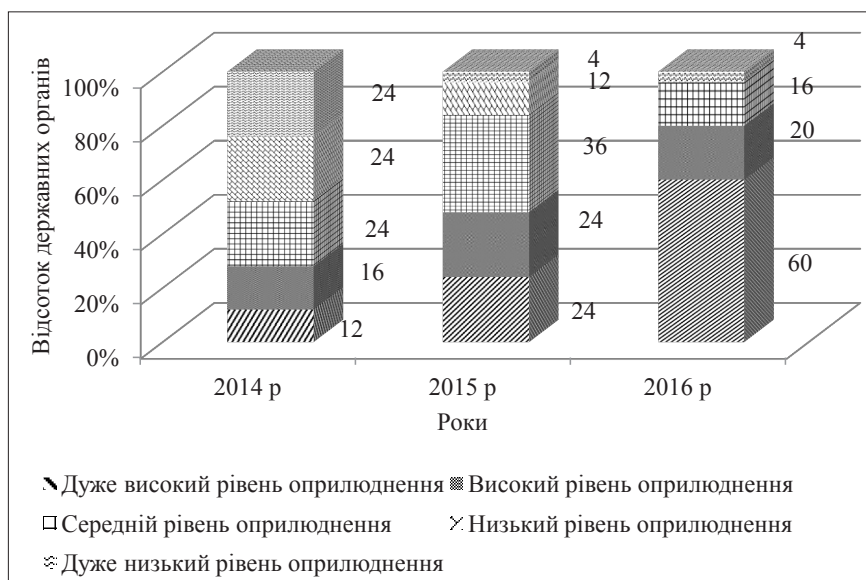


Рис. 2. Відсоток відношення ОДА до відповідних груп за рівнем оприлюднення інформації щодо регуляторної політики

ток ЦОДВ, віднесених до цієї групи, а саме з 32% до 35,9%. Питома вага ЦОДВ з низьким рівнем у 2014 р. значно знизилася, а саме до 19,1% у 2015 р., але у 2016 р. вона склала 30%.

Середній рівень із 17% у 2014 р. збільшився до 21,3% у 2016 р. А до групи з високим рівнем увійшли лише окремі ЦОДВ, склавши 8,5% у 2016 р., що відповідає рівню 2014 р. На жаль, дуже високий рівень має місце лише в Державній фіскальній службі за всі роки і в Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг за 2016 р. Щодо окремих ЦОДВ, то, на відміну від ОДА, де були визначені чіткі тенденції покращення рівня оприлюднення, серед цих органів значних змін за роки не спостерігається. Більшість або покращувала, або погіршувала рівень на одну позицію. Лише Міністерство інфраструктури України з 2014 р. з низького рівня підвищилось до високого, а у 2016 р. увійшло до групи з дуже низьким рівнем.

Детальні результати кількісного аналізу в рамках оцінювання ефективності регуляторної діяльності надано в роботі [2].

На основі проведених досліджень зроблено такі висновки, що можуть бути використані як рекомендації щодо вдосконалення здійснення регуляторної діяльності.

Перш за все це стосується реєстру регуляторних актів. Як було зазначено вище, далеко не всі органи його ведуть та оприлюднюють. Отже, першочерговим є зобов'язання для всіх суб'єктів регуляторної діяльності вести реєстр з детальною інформацією щодо статусу регуляторного акта, оскільки низка актів стосується одного питання, де перший акт містить регуляторний вплив, а другий – уточнення щодо інформації стосовно цього впливу. Наприклад, в Київській

міській державній адміністрації діють такі акти: Рішення Київради «Про запровадження в місті Києві багатофункціональної електронної пластикової картки «Картка киянина»» від 17 квітня 2013 р. № 104/9161 та Рішення Київради «Про внесення змін та доповнень до рішення Київської міської ради «Про запровадження в місті Києві багатофункціональної пластикової картки «Картка киянина»» від 17 квітня 2013 р. № 104/9161» від 28 травня 2015 р. № 573/1437. Фактично обидва ці акти регулюють одну сферу діяльності, але за реєстром вони йдуть як два окремі акти. Тобто реєстр повинен включати перепосилання на споріднені акти, які також регулюють вибране питання, якщо вони обидва є дієвими.

Крім того, існують такі акти, як, наприклад, Рішення Київради «Про внесення змін та доповнень до рішення Київської міської ради від 27 листопада 2003 р. № 220/1094» від 13 вересня 2011 р. № 10/6226. Доступу до ознайомлення з цим актом немає. І до акту, в який вносяться зміни за

цим актом, також доступ відсутній. Отже, зміст регуляторного впливу саме цього акта визначити неможливо.

Беручи до уваги дві вищезазначені проблеми, запропонуємо такі рекомендації. Реєстр регуляторних актів має вестися не за принципом часу їх реєстрації, а за принципом визначення сфери регуляторного впливу: якщо регулюється одне питання, то і в реєстрі декілька актів, які вносять зміни в попередні, мають бути за одним номером. Це дасть змогу уникнути накопичення фактично не дієвих, а виключно формальних актів, а також впорядкувати наявні регуляторні акти однієї сфери впливу.

Наступним аспектом реєстру є обов'язковість посилання на документ та можливість ознайомлення з ним. Наприклад, на сайті Львівської ОДА є посилання на окремі регуляторні акти, які, на жаль, не працюють. Отже, реєстр повинен бути не тільки переліком актів, а базою даних щодо регуляторних дій, які фіксують в актах. Крім того, для отримання узагальненого бачення процесу варто включати в опис регуляторних дій всю додаткову інформацію щодо перегляду актів, кількості отриманих зауважень та пропозицій від громадськості. Для цього варто детально розглянути процес прийняття регуляторного акта, його затвердження, погодження, перегляд та скасування (рис. 4), розроблений на основі джерел [2; 3; 4].

Для детального аналізу виділено суб'єктів, які беруть участь у цьому процесі, безпосередньо сам процес та особливості оприлюднення. До суб'єктів нами віднесено органи місцевого самоврядування, органи виконавчої влади, які приймають регуляторні акти, уповноважені регуляторні органи, які узгоджують регуляторні акти з громадськістю.

В регуляторній діяльності важливу роль відіграють громадяни, суб'єкти господарювання, їхні об'єднання та наукові установи, а також консультативно-дорадчі органи, створені при органах державної влади та органах місцевого самоврядування, які представляють інтереси громадян і суб'єктів господарювання. Їхня участь у регуляторній діяльності прямо передбачена ст. 6. Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [3]. Значним недоліком процесу прийняття регуляторного акта є відсутність норми, згідно з якою СРД має подавати акт до уповноваженого регуляторного органу для узгодження тільки після отримання всіх зауважень та пропозицій. Як зазначають автори [4], СРД подають проект акта на узгодження відразу після повідомлення про оприлюднення, що не дає змогу врахувати позиції та інтереси всіх зацікавлених сторін.

Щодо узгодження, то нагадаємо, що у ст. 21 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», зазначено, що «проекти регуляторних актів, які розробляються центральними органами виконавчої влади, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади, підлягають погодженню із уповноваженим органом», а саме Державною регу-

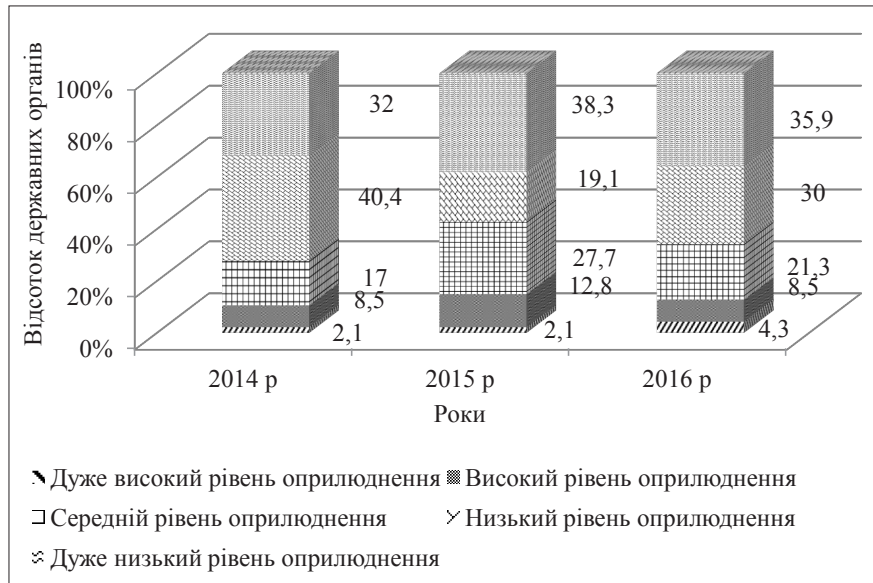


Рис. 3. Відсоток відношення центральних органів виконавчої влади до відповідних груп за рівнем оприлюднення інформації щодо регуляторної політики

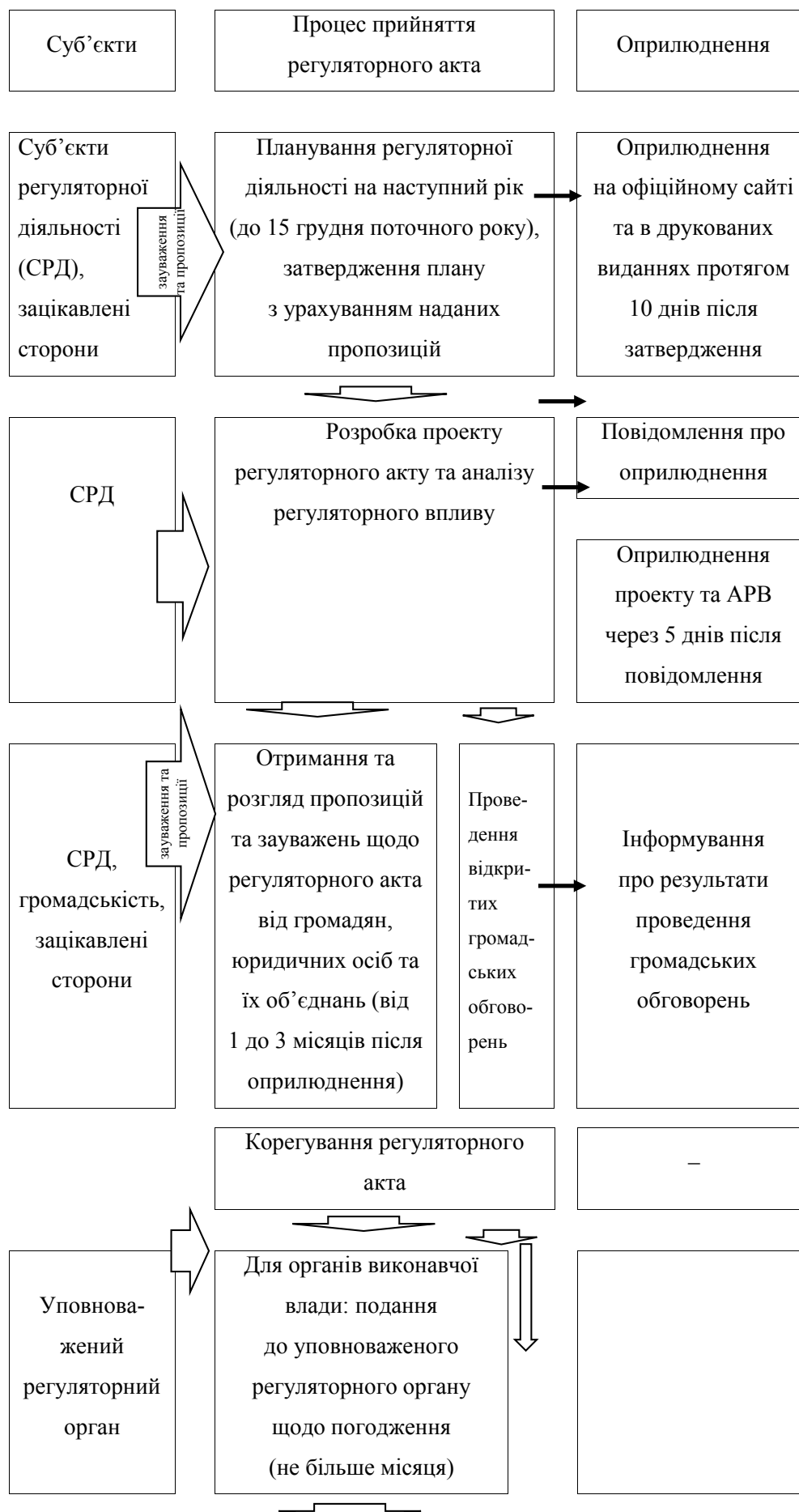
ляторною службою України згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2014 р. № 724 [5]. Як бачимо, саме оприлюднення є слабкою ланкою здійснення ефективної регуляторної політики. Так, наприклад, органи місцевого самоврядування не дають доступу до експертних висновків за регуляторними актами, що не дає змогу отримати узагальнену інформацію про дію відповідного акта.

Таким чином, на основі проведеного аналізу надамо рекомендації щодо ведення реєстру регуляторних актів.

По-перше, реєстр регуляторних актів будь-якого органу, який уповноважений їх приймати, повинен бути інтегрований з чинним планом прийняття регуляторних актів. Тобто він має бути динамічним, в якому будуть відображатися всі дії щодо актів. Заплановані акти повинні бути внесені або як новий запис до поточного реєстру, або як уточнення до наявних записів, якщо вони вносять додаткові корективи, зміни або доповнення. Якщо запланований акт через відповідні причини переноситься на наступний рік, це зазначається, і він залишається у переліку з цим статусом. Якщо запланований акт відміняється, то зазначаються причина, дата та документ, який виступає основою для зазначених дій.

По-друге, всі дії, які здійснюються щодо регуляторного акта, а саме оприлюднення повідомлення, проект акта, аналіз регуляторного впливу, мають бути оприлюднені в цьому реєстрі. Тобто через відповідний час, після появи запису про запланований акт, повинна бути внесена інформація, коли він буде оприлюднений і доступ до ознайомлення. Після цього необхідно додати інформацію про зауваження та пропозиції із зазначенням сторони, яка виступила ініціатором, та коротким змістом зауважень. Для органів місцевого самоврядування необхідна наявність експертного висновку та його оприлюднення.

По-третє, всі відстеження дії регуляторного акта, а саме базові, періодичні, повторні, мають бути внесені до цього реєстру з посиланням на них для можливості ознайомлення. Також обов'язковим є надання результатів цих аналізів безпосередньо для визначення ефективності дії цих актів та обґрунтування потреби у перегляді, внесенні змін або відміні дії акта.



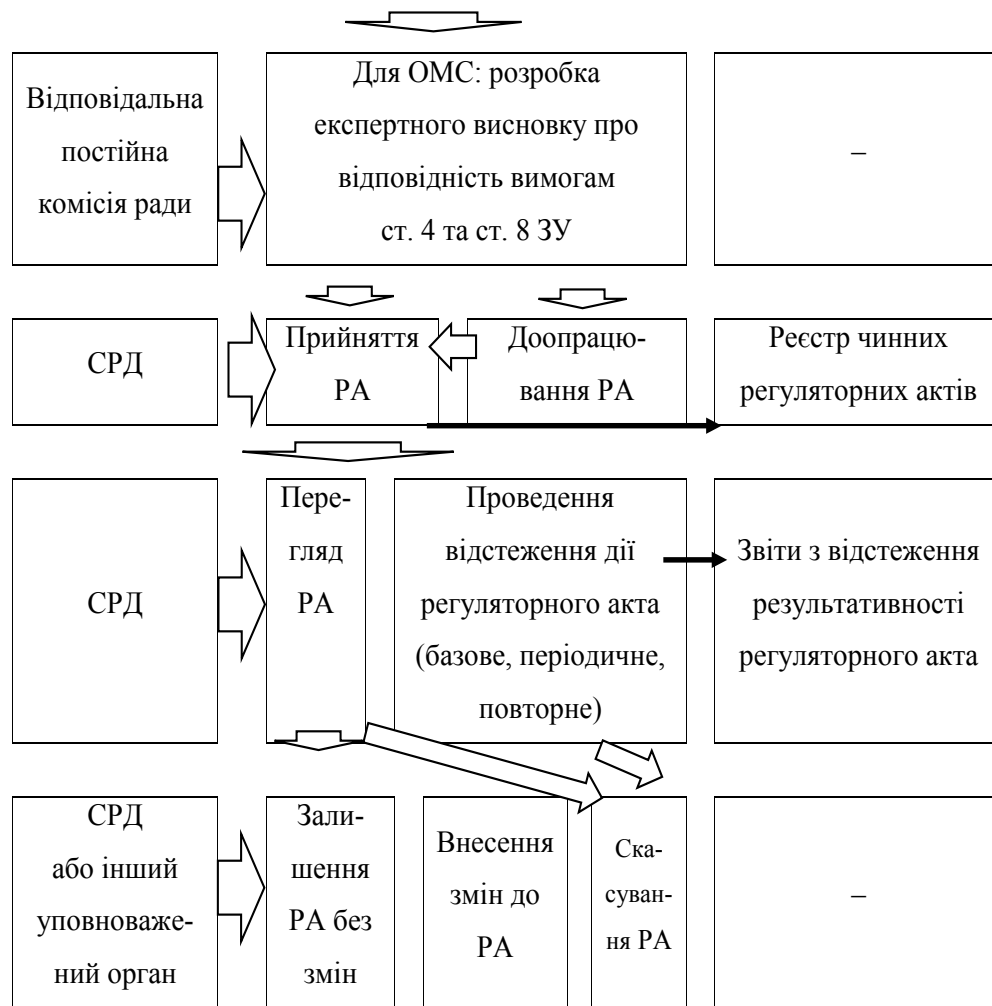


Рис. 4. Процедура розробки, прийняття, оприлюднення та впровадження регуляторного акта

По-четверте, щодо актів, які відносяться до компетенції декількох органів влади, наприклад відповідного міністерства та служби або відомства, всі питання узгодження, подання до розгляду та реєстрації у Міністерстві юстиції мають бути зазначені в реєстрі з уточненням підпорядкування відповідному державному органу. Необхідною умовою визначення масштабу впливу дії регуляторного акта є зазначення сфери: для органів місцевого самоврядування – кількість населення, яке проживає в громаді і на яке впливає акт; для центральних органів виконавчої влади – уточнення кількості суб'єктів господарювання, які підпадають під вплив акта. Ця інформація зазначається в аналізі регуляторного впливу, але для спрощення отримання висновків варто виносити її в реєстр.

Використовуючи дані із запропонованого реєстру, можемо отримати такі дані для проведення аналізу ефективності регуляторної діяльності відповідного органу:

- кількість запланованих актів;
- кількість наданих зауважень та пропозицій загалом та в середньому на один регуляторний акт;
- кількість проведених громадських обговорень загалом та в середньому на один регуляторний акт;
- кількість відстежень результативності;
- кількість скасованих актів та визначених як необхідних до внесення змін;

- коефіцієнт прийняття актів, тобто відношення прийнятих актів до запланованих;

- коефіцієнт скасування актів, тобто відношення кількості скасованих актів до запланованих.

Окрему увагу варто зосередити на узагальненні інформації щодо регуляторної діяльності різних органів влади для отримання ґрунтовних висновків.

Висновки. Аналіз регуляторної діяльності обласних державних адміністрацій дав змогу встановити, що більшість регуляторних актів приймається органами місцевого самоврядування та районними державними адміністраціями. Натомість, як було зазначено вище, отримати узагальнену інформацію про їх діяльність за кожною областю (за виключенням окремих, таких як Київська) фактично неможливо, оскільки кожний орган має свій власний сайт, а державна регуляторна служба у своїх звітах не відображає повну інформацію. Отже, фактично з метою забезпечення вичерпної інформації запропоновані вище реєстри мають вестися за всіма органами та бути консолідованими на рівні обласних державних адміністрацій. В цьому разі показники можна бути враховувати як по окремих органах, так і загалом по області для порівняння, узагальнення та внесення коректив за необхідністю.

Список використаних джерел:

1. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
2. Колупаєва І.В. Оцінка рівня ефективності діяльності органів влади щодо реалізації регуляторного впливу. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2017. № 2(58). С. 23–35.
3. Літвінов О.В., Літвінова Н.М., Стаднічук Н.В. та ін. Здійснення державної регуляторної політики органами місцевого самоврядування: практ. посіб. / за заг. ред. О.В. Літвінова. Дніпропетровськ: МОНОЛІТ, 2012. 100 с.
4. Ващенко К.О., Мірошніченко О.М., Барчук І.Г. Регуляторна діяльність в Україні: планування, обґрунтування, обговорення, відстеження: посібник. Київ: Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2008. 156 с.
5. Деякі питання Державної регуляторної служби України: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2014 р. № 724. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/724-2014-%D0%BF>.

Колупаєва І. В.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛЯТОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Резюме

В статье предложен подход к мониторингу эффективности регуляторной деятельности органов государственной власти на основе количественного и качественного анализа. Предоставлены результаты мониторинга регуляторной деятельности областных государственных администраций и центральных органов исполнительной власти. Предложены рекомендации по совершенствованию реестра регуляторных актов.

Ключевые слова: регуляторная деятельность, государственное регулирование, регуляторные акты, реестр регуляторных актов, областные государственные администрации, центральные органы исполнительной власти.

Kolupayeva I. V.

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

MONITORING OF EFFICIENCY AND IMPROVEMENT OF REGULATORY ACTIVITY OF STATE POWER BODIES

Summary

An approach is proposed to monitor the effectiveness of regulatory activity of public authorities on the basis of quantitative and qualitative analysis in the article. The results of monitoring of regulatory activity of regional state administrations and central executive authorities are presented. Recommendations on improving the register of regulatory acts are given.

Key words: regulatory activity, state regulation, regulatory acts, registers of regulatory acts, regional state administrations, central executive authorities.

УДК 339.13

Мардус Н. Ю.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВНУТРІШНІЙ РИНОК ТОВАРІВ І ЙОГО ЕЛЕМЕНТИ

Досліджено теоретичні і методичні підходи до формування внутрішнього ринку товарів як одного з основних видів ринків; визначено основні елементи внутрішнього ринку товарів та окреслено основні напрями їх дослідження; набула подальшого розвитку запропонована класифікація товарів за ознаками. **Ключові слова:** ринок, внутрішній ринок, товар, товарний ринок, класифікація, конкуренція, виробник, споживач.

Постановка проблеми. Провідними економістами визнано, що ефективність і характер функціонування економічної системи залежить від довготривалого економічного зростання внутрішнього ринку. Проте основним елементом ринку є товар. Таким чином, дослідження спрямовано на вирішення проблем у систематизації понятійного апарату щодо визначення внутрішнього ринку товарів та його елементів як основного складника внутрішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над розробленням теоретичних основ ринку і його видів працювали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.Г. Бодров, Н. І. Балдич, В.О. Гусев, Ю. Матвеева, В. Майн, П.М. Макаренко, Ф. Котлер, Г. Армстронг, О.М. Азарян та багато інших. Проте в економічній літературі існує багато протиріч із приводу визначення економічних категорій та понятійного апарату, зокрема таких понять та категорій, як «ринок», «внутрішній ринок», «товарний ринок», «внутрішній товарний ринок» тощо. Дослідження внутрішнього ринку товарів потребує розроблення відповідної концепції, що дасть змогу окреслити основні напрями вивчення елементів внутрішнього ринку товарів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість науково-теоретичних напрацювань у цій сфері дослідження, подальшого теоретичного і методичного осмислення потребує понятійний апарат визначення ринку як економічної категорії з урахуванням сучасних підходів до визначення ролі і видів ринку за їх ознаками та виділення серед них «внутрішнього ринку товарів».

Метою статті є дослідження основних дефініцій ринку; розвитку теоретичних положень у визначенні системи ринків, їх особливостей та елементів; визначення місця, ролі та ознак внутрішнього ринку товарів. Реалізація поставленої мети зумовила необхідність вирішення таких завдань, як узагальнення теоретичних аспектів та розкриття сутності категорій і понять «ринок», «внутрішній ринок», «товар», «товарний ринок», «внутрішній ринок товарів» тощо.

Виклад основного матеріалу. Ринок є складною економічною категорією, що пройшла досить довгий історичний та еволюційний розвиток. Його розуміння змінювалося залежно від механізму взаємодії елементів ринку. У первинному розумінні слово «ринок» означало певне місце, де продавали і купували товари, тобто ринок сприймали як визначену територію, на якій продавали товари. Пізніше під ринком розуміли механізм, який забезпечував взаємодію продавців та покупців товарів. Відповідно до цих поглядів ринок має організаційний характер.

Основними елементами ринку, що широко описані у науковій економічній літературі, є території (масштаб) та географічне розташування, товарне виробництво і його розвиток, продавці, покупці та їх взаємодія, державний вплив і оцінка його рівня, конкуренція та багато інших необхідних елементів, що забезпечують існування ринку, його інфраструктуру, тому і потребують їх комплексного дослідження з позиції системного підходу [1–3].

Проте, незважаючи на розбіжності у поглядах на категорію «ринок» різних економічних шкіл, поняття товару є центральним під час дослідження товарних ринків та має свої особливості. Товар, безумовно, є основним елементом ринку, тому і поняття «товар» розвивалося відповідно до розвитку соціально-економічних відносин, потреб суспільства, елементів тощо.

Як стверджує О. Чернін, на сучасному етапі розвитку суспільно-економічних відносин поняття «товар» – це продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу. Обмін і продаж є засобами задоволення тих чи інших потреб суспільства і з'являються разом із суспільним поділом праці економічно відоскоблених виробників, які спеціалізуються на виробництві різних продуктів.

Існують різні підходи до розуміння сутності поняття «товар». Деякі автори, такі як О. Білий, В. Герасимчук, Й. Завадський, Г. Клишко, Л. Мороз, В. Нестеренко, Г. Осовська, В. Прауде, О. Юшкевич, розглядаючи товари з погляду їх споживчої цінності, стверджують, що товаром є все те, що може задовольнити певну потребу. Такий підхід, хоча й має під собою певне підґрунтя, є неповним, адже не враховує, окрім здатності задовольняти потреби, інші властивості, що мають бути притаманні товарам. Крім того, використання певного об'єкта з метою задоволення потреб не завжди потребує здійснення товарно-грошових відносин (обміну або купівлі-продажу), а отже, такий об'єкт, маючи споживчу цінність, може водночас не бути товаром.

Інші науковці, такі як А. Гальчинський, П. Єщенко, А. Зайцев, М. Мочерний, Ю. Ожегов, Ю. Палкін, визначають товар як продукт праці, який реалізують на ринку, об'єкт купівлі-продажу. Таке визначення є справедливим, адже воно відзначає обов'язкову вимогу до об'єкта, що може бути визнаний товаром, а саме його використання як об'єкта купівлі-продажу. Водночас не уточнюється, якої форми має набувати товар.

Низка науковців, зокрема Г. Аристонг, Ф. Бутинець, О. Діденко, О. Іткін, Ф. Котлер, М. Руженський, В. Федоренко, дають досить широкую трактовку товару як матеріальної або нематеріальної власності, яка призначена для реалізації. Інші, а саме А. Азріліан, О. Бакаєв, Ю. Василенко, Г. Вознюк, А. Загородній, М. Пушкар, Б. Райзберг, Т. Смовженко, В. Сопко, Н. Ткаченко, Н. Чебанова, є прибічниками

використання дещо звуженого трактування товару – як матеріального виробу, що придбаний чи отриманий від юридичних чи фізичних осіб і призначений для продажу. На нашу думку, останні два трактування є справедливими, але перше з них характеризує товар як об'єкт купівлі-продажу на будь-якому ринку (товарному, фінансовому, валютному, ринку праці, ринку інновацій тощо), адже далеко не всі об'єкти, що купуються та продаються, мають матеріальну форму. Останнє трактування справедливе лише для товарного ринку, об'єктами купівлі-продажу на якому є винятково речі, що мають матеріальну форму. Виокремимо сутнісні ознаки товару, що реалізується на товарному ринку (рис. 1).

Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції», ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція.

Серед сучасних економістів заслуговує на увагу дослідження Я. Карпової, яка наголошує на тому, що ринок товарів у сукупності з ринком послуг утворює ринок продуктів, причому товарний ринок (ринок товарів) формують товари тривалого та нетривалого використання. З огляду на це, під ринком товарів вона пропонує розуміти сферу обміну товарами тривалого та нетривалого використання між суб'єктами ринкових відносин (виробниками, посередниками та кінцевими споживачами) в географічних межах певної території [4].

А. Романов під ринком товарів розуміє сферу реалізації конкретного товару (послуги) або групи товарів, які пов'язані між собою визначеними ознаками виробничого або споживчого характеру [5].

Як сферу товарного обміну, де за допомогою купівлі-продажу товарів реалізуються суспільні потреби, ринок товарів визначають М. Белявцев та Л. Шестопалова [6]. О. Прокопенко, В. Школа, О. Дегтяренко, С. Махнуша ринок товарів також визначають як сферу товарного обігу, але, на відміну від попереднього визначення, вони трактують його ширше. Ця група авторів вважає, що цей ринок характеризує відносини не просто у сфері задоволення суспільних потреб, а відносини щодо купівлі-продажу товарів у сфері, де здійснюється господарська діяльність, пов'язана з реалізацією товарів. Вони також наголошують на тому, що ринок товарів можна трактувати як одну з найважливіших систем ринкової економіки, що забезпечує контакти продавців і покупців.

С. Батищева, Є. Каданер, П. Симонов вважають, що ринок товарів – це соціально-економічний механізм, який забезпечує купівлю-продаж товарів; економічний об'єкт, де на основі попиту та пропозиції покупець та продавець домовляються щодо ціни на визначену кількість продукції та здійснюють угоди купівлі-продажу [7]. Спільність думок вищезазначених авторів полягає у тому, що ринок товарів вони розуміють як сферу обміну, що в принципі не суперечить загальноприйнятому розгляду. Але, на нашу думку, відносини на ринку можуть сформуватися лише за умов існування певних зв'язків між суб'єктами ринку, при цьому характер цих зв'язків залежить від того, на якому етапі розвитку знаходиться цей ринок.

Центральне місце серед елементів внутрішнього ринку товарів посідають товари. Саме з приводу продажу та купівлі товарів продавці (які є іноді також виробниками товарів) та покупці (споживачі) вступають у взаємодію, результатом якої є укладання актів товарно-грошового обміну.

Цікаво розглянути види товарів за різними ознаками.

Насамперед варто відзначити класифікацію товарів за їх призначенням. По суті, будь-який товар призначений для розв'язання певної проблеми. Товари, які використовуються на виробничі потреби, називаються товарами виробничого (або промислового) призначення. Якщо ж призначенням товарів є задоволення певної особистої потреби споживачів, то можна говорити про те, що вони є споживчими товарами (або товарами широкого вжитку). Такої думки дотримуються, зокрема, Ф. Котлер та Д. Армстронг [8].

Ф. Котлер та Д. Армстронг розрізняють ринок товарів промислового призначення та ринок товарів широкого вжитку. За твердженням науковців, ринок товарів промислового призначення являє собою сукупність осіб і організацій, що закуповують товари, які використовуються під час виробництва інших товарів або послуг, що продаються, здаються в оренду або поставляються іншим споживачам. Ринок же товарів широкого вжитку являє собою сукупність осіб і організацій, що реалізують товари, призначені для кінцевого споживання покупцями.

Головна відмінність товарів промислового та споживчого призначення – різні напрями використання цих товарів кінцевими споживачами, а отже, і різні характеристики ринків, на яких реалізуються ці дві групи товарів.

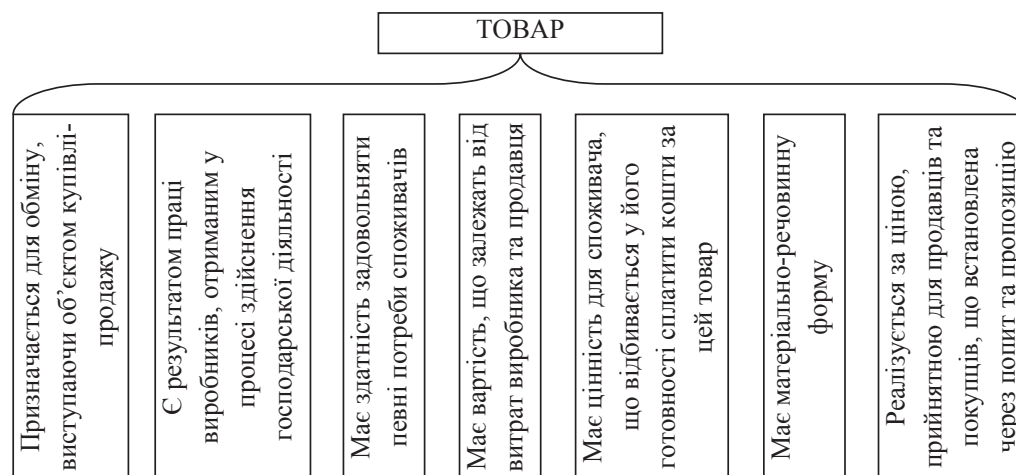


Рис. 1 Сутнісні ознаки товару

Джерело: авторська розробка (на основі [1–3])

Ф. Котлер називає такі особливості ринку промислових товарів, як: менша порівняно з ринком споживчих товарів кількість покупців; великі обсяги споживання товарів цими нечисленними покупцями; географічна концентрація покупців у промислових районах; попит на товари визначається попитом на товари широкого вжитку; попит на товари промислового призначення нееластичний; попит на товари промислового призначення різко міняється; покупці товарів промислового призначення – професіонали.

Що стосується ринку товарів широкого вжитку, то він характеризується великою кількістю споживачів – носіїв попиту, індивідуальним підходом до прийняття рішень про покупку, розвинутою багаторівневою збутовою системою, великим асортиментом товарів, масовою комунікацією з покупцями, потужною конкуренцією, масовістю споживання.

Класифікація товарів виробничого (промислового) призначення, запропонована різними авторами, міститься в таблиці 1.

Можна виокремити товари повсякденного попиту, товари попереднього вибору, товари особливого попиту і товари пасивного споживання. Товари повсякденного попиту – товари, які споживач зазвичай купує часто, без роздумів і з мінімальними зусиллями на їхнє порівняння між собою. Товари повсякденного попиту можна додатково поділити на основні товари постійного споживання, товари імпульсної покупки і товари для екстрених випадків.

Основні товари постійного споживання люди купують регулярно; товари імпульсної покупки споживач придбає без всякого попереднього плану-

вання і пошуків; товари для екстрених випадків купують у разі виникнення гострої потреби в них.

Товари попереднього вибору – це товари, які споживач перед купівлею, як правило, порівнює між собою за показниками придатності, якості, ціни і зовнішнього оформлення. Товари попереднього вибору можна додатково поділити на схожі і несхожі.

Товари особливого попиту – товари з унікальними характеристиками чи окремі марочні товари, заради придбання яких значна частина покупців готова витратити додаткові зусилля. Ці товари називають також іміджевими товарами.

Товари пасивного попиту – товари, про які споживач або не знає, або знає, але зазвичай не думає про їх придбання.

Крім того, всі товари можуть бути розподілені за терміном використання (товари короткотермінового використання та товари тривалого використання), за рівнем унікальності (стандартні та унікальні).

Щодо товарів широкого вжитку, то, проаналізувавши роботи таких вітчизняних науковців, як Т. Григорчук [9], Н. Хоменко, О. Карпенко, Ю. Верига [10], можна дійти висновку, що вони можуть бути розподілені на види залежно від поведінки споживачів (рис. 2).

Г. Гоголь стверджує, що кожний товар має базову вигоду – це основа товару, навколо якої виробники мають створити дві системи захисту від конкурентів. Чим досконаліший товар з погляду покупця, тим сильніші позиції виробника (продавця) цього товару на ринку. При цьому йдеться про три рівні товару, або фактори, за якими споживач оцінює товар, обираючи його серед подібних: товар згідно із задумом (продається базова вигода від викорис-

Таблиця 1

Класифікація товарів виробничого (промислового) призначення

Автор	Види товарів виробничого (промислового) призначення
Уебстер Ф.	продукція будівництва; важке і легке обладнання; деталі і складальні вузли; сировина; оброблені матеріали; обладнання для технічного обслуговування, ремонту та експлуатації; послуги
Котлер Ф.	матеріали і деталі; сировина; напівфабрикати; комплектуючі вироби; капітальне майно; стаціонарні споруди; допоміжне обладнання; допоміжні матеріали та послуги; допоміжні матеріали; ділові послуги з технічного обслуговування, ремонту та консалтингу)
Нагапет'янц Н.	вихідні (сировинні товари, виробничі матеріали, вироби та комплектуючі матеріали); основні (споруди, підприємства, капітальне основне і допоміжне обладнання); супутні матеріали, необхідні для експлуатації основного обладнання та машин, для їх ремонту та технічного обслуговування, консультаційні послуги; промислове обладнання; промислові товари; промислове забезпечення; промислові послуги, супутні товари промислового призначення

Джерело: авторська розробка (на основі [5–9])

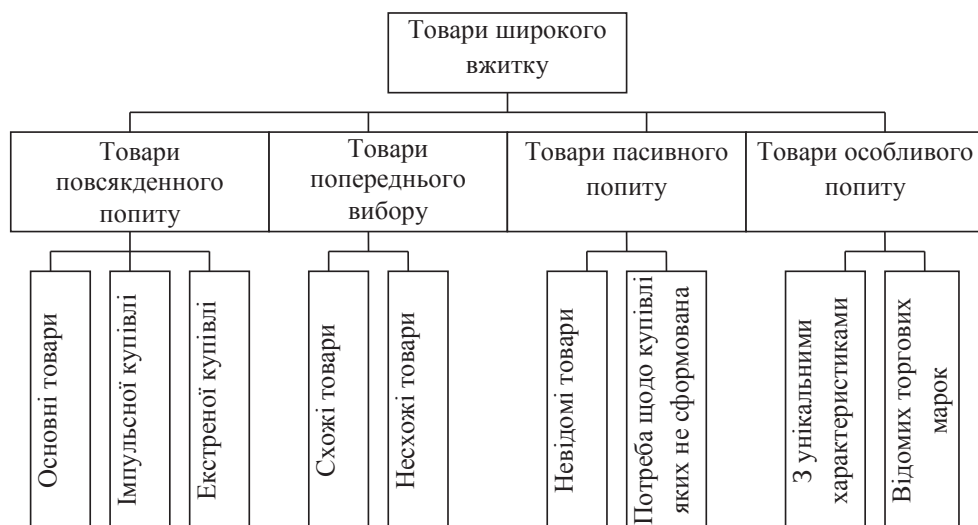


Рис. 2. Класифікація товарів широкого вжитку (споживчих товарів)

Джерело: авторська розробка (на основі [5; 9; 10])

тання товару); товар у реальному виконанні (продається товар, що має реальну речовинну форму, конкретні властивості, якість); товар із підсиленням (продається товар із певною додатковою супутньою послугою). Залежно від ринкової ситуації та наявності конкурентної продукції товар можна пропонувати на ринку на одному з цих рівнів, до того ж розробник має планувати всі рівні одночасно.

Як було встановлено раніше, товар є результатом праці виробника та має вартість, яка залежить від витрат, понесених у процесі його виробництва та реалізації. Водночас товар має здатність задовольняти певні потреби споживача, а отже, має вартість із позиції споживача, тобто споживчу вартість.

На ринку, де діє механізм конкуренції, зростання цін на товари та послуги (за інших рівних умов) приводить до зменшення попиту, а з посиленням конкуренції між товаровиробниками пропозиція товарів збільшується, що приводить до зниження цін. При цьому виокремлюють конкуренцію продавців і конкуренцію покупців.

Конкуренція продавців – це конкуренція в традиційному її розумінні, або постійна економічна боротьба серед товаровиробників (продавців) за найвигідніші умови виробництва, за споживачів (покупців), вигідний продаж товарів, отримання прибутку. Конкуренція покупців – це боротьба між покупцями (споживачами) за право придбати якісні товари за меншими цінами. Внаслідок цієї конкуренції розпочинається рух ринкової ціни до точки рівноваги. А коли ціна стає нижчою точки рівноваги, попит перевищує пропозицію, тоді посилюється конкурентна боротьба між покупцями. Тут перемагає той покупець, який вчасно запропонував вищу порівняно з ринковою ціну. Отже, конкуренція між покупцями зумовлює зростання цін.

Конкуренція продавців і покупців – це конкурентна боротьба між продавцями і покупцями, які займають на ринку протилежні позиції щодо рівня цін на товари та послуги. У результаті такої конкуренції на ринку встановлюється загальна ціна на однорідні товари та послуги, які мають однакову якість.

Слід відзначити, що на сучасному етапі функціонування соціально-економічної системи ринків товарів, на яких панувала б вільна (досконала) конкуренція, в чистому вигляді не існує. З огляду на це виникає необхідність втручання у протікання процесів товарно-грошового обміну держави з метою їх регулювання.

Державне регулювання ринку являє собою сукупність методів, способів, засобів впливу держави на економіку для забезпечення нормальних умов роботи ринкового механізму та підтримки тих сфер економіки, де ринкові механізми недосконалі. Але якщо потреба у державному регулюванні ринку останнім часом не викликає суперечок, то щодо проблеми встановлення допустимих меж її втручання у процеси товарно-грошових відносин досі ведуться дискусії.

Висновки і пропозиції. Таким чином, було розглянуто основні елементи внутрішнього ринку товарів та взаємозв'язки між ними. Слід зазначити, що під час теоретичного дослідження визначаються основні концепції для об'єднання і пояснення з єдиних позицій емпіричних закономірностей та явищ.

Сутнісні особливості дослідження внутрішнього ринку товарів виявляються залежно від того, як його розглядати – у статичній чи в динамічній. Статичний розгляд розкриває сукупність складників, які є першоджерелами (передумовами) функціонування ринку. Динамічний розгляд дає змогу з'ясувати складники впливу середовища на елементи ринку та їх зміну у процесі розвитку.

Список використаних джерел:

1. Макаренко П.М. Теоретичні аспекти сутності ринку та його видів / П.М. Макаренко, О.В. Сень // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Полтава: ПДАА. 2012. Вип. 1(4). Т. 2. С. 3–21.
2. Жегус О.В. Маркетингові дослідження ринку : монографія / О.В. Жегус, Л.О. Попова, Т.М. Парцирна. Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2010. 176 с.
3. Афанасьева О.П. Особливості та місце товарного ринку в системі ринків / Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Вип. 3, 2015. С. 3–8.
4. Карпова Я.Ю. Дискусійні питання щодо трактування ієрархічної підпорядкованості та структури товарного ринку / Я.Ю. Карпова. URL: http://confiapv.at.ua/publ/konf_16_17_chervnja_2011_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/diskusijni_pitannja_shhodo_traktuvannja_ierarkhichnoji_/17-1-0-937.
5. Романов А.Н. Маркетинг : учебник / под ред. А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ, 1996. 560 с.
6. Беляевский И.К. Статистика рынка товаров и услуг : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / И.К. Беляевский, Г.Д. Кулагина, Л.А. Данченко и др. ; под ред. Беляевского И.К. М.: «Финансы и статистика», 2002. 656 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. 2-е европ. изд. М.: С-Пб-К: «Вильямс», 1999. 1055 с.
8. Батищева С.Э. Математические модели микроэкономики : уч. пос. / С.Э. Батищева, Э.Д. Каданэр, П.М. Симонов. Пермь, 2006. 314 с.
9. Григорчук Т.В. Маркетинг. Част. друга: Навч. посіб. для дистанційного навчання / Т.В. Григорчук. К.: Університет «Україна», 2007. 380 с.
10. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: Монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.

Мардус Н. Ю.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ТОВАРОВ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

Резюме

Исследованы теоретические и методические подходы к формированию внутреннего рынка товаров как одного из основных видов рынков; определены основные элементы внутреннего рынка товаров и обозначены направления их исследования; получила дальнейшее развитие предложенная классификация товаров по признакам.

Ключевые слова: рынок, внутренний рынок, товар, товарный рынок, классификация, конкуренция, производитель, потребитель.

Mardus N. U.

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

INTERNAL MARKET OF GOODS AND ITS ELEMENTS

Summary

The theoretical and methodical approaches to the formation of the internal market of goods as one of the main types of markets are investigated; the main elements of the internal market of goods are determined and the main directions of their research are outlined; has acquired further development of the proposed classification of goods on the basis of.

Key words: market, domestic market, commodity, commodity market, classification, competition, producer, consumer.

УДК 330.146: 631.3

Марков Р. Р.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ РОСЛИННИЦТВА ТЕХНІЧНИМИ ЗАСОБАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Досліджено та узагальнено ключові проблеми забезпечення рослинництва технічними засобами в розрізі окремих видів техніки та різних організаційно-правових форм господарювання. З'ясовано причини незадовільного рівня технічного забезпечення та виявлено їх вплив на процеси оновлення, вибуття і приросту техніки. Обґрунтовано засади формування економічних передумов вирішення проблем забезпечення галузей рослинництва технічними засобами.

Ключові слова: технічні засоби, техніка, рослинництво, сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, господарства населення, державна підтримка.

Постановка проблеми. Сучасний рівень інноваційного розвитку світової економіки вимагає дотримання високих стандартів техніко-технологічного забезпечення усіх галузей національного господарства. Особливе значення це має для рослинництва і сільського господарства загалом, де виробляється основна частка продовольчих ресурсів для населення і сировина для переробної промисловості, формується експортний потенціал держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та питання забезпеченості рослинництва технічними засобами є предметом досліджень багатьох вітчизняних науковців. Так, О.С. Прокопишин визначив особливості постачання і використання техніки фермерськими господарствами [1], а Г.М. Бражевська – підходи до технічного забезпечення виробництва рослинницької продукції у різних організаційно-правових формах господарювання [2]. Значна увага науковців приділена практичним механізмам технічного забезпечення рослинництва та загалом сільського господарства технічними засобами. Зокрема, В.М. Петров дослідив сучасні аспекти формування ціноутворення на ринку сільськогосподарської техніки [3]; В.В. Губін, М.І. Бідило, В.Ф. Пащенко, О.В. Ульянченко обґрунтували удосконалення підходів до створення машино-тракторних парків на селі [4–5]. Практичні механізми щодо розвитку вітчизняного виробництва сільськогосподарської техніки знайшли своє відображення у законодавстві України [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значні наукові розробки, через перманентні зміни засад і підходів до функціонування сільського господарства та аграрних ринків питання щодо формування економічних передумов забезпечення рослинництва технічними засобами потребують подальшого вивчення з огляду на посилення інновацій, про-

цеси глобалізації та євроінтеграції, зміни кліматичних умов господарювання тощо.

Виходячи з вищевикладеного, метою статті стало виявлення основних проблем забезпечення рослинництва технічними засобами та обґрунтування економічних передумов їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Забезпеченість сільського господарства в Україні загалом та галузей рослинництва зокрема технічними засобами за часів початку трансформації економічної системи на ринкові засади господарювання була недостатньою та значно погіршилася упродовж 1990-х – початку 2000-х рр. Однак починаючи з 2004–2005 рр. ситуація дещо виправилася. Нині, за даними Державної служби статистики України [7; 8], рослинництво обслуговує майже 340 тис. тракторів, 53 тис. комбайнів, 166 тис. сівалок, 184 тис. культиваторів, понад 333 тис. плугів та 570 тис. борін тощо.

При цьому у динаміці останніх 5–6 років кількість фізичних одиниць техніки в сільському господарстві неодмінно зростає. Це стає результатом поступового нарощування техніки в господарствах населення на тлі нестабільних коливань технічного забезпечення рослинницьких галузей у сільськогосподарських підприємствах. Так, лише упродовж 2016 р. темп приросту тракторів (переважно за рахунок відносного збільшення колісних тракторів без змонтованих на них машин на тлі скорочення кількості гусеничної техніки) загалом у сільському господарству держави сягнув 103,3%. Подібною (103–106% щороку) була динаміка накопичення культиваторів, плугів, машин посівних та для садіння, сінокосарок, прес-пакувальників та прес-підбирачів, розкидачів ґною і добрив.

Нарощування окремих видів техніки відбувається посиленими темпами. Зокрема, за 2016 р. наявність стаціонарного іригаційного обладнання

зросла на 108,0%, а пересувного – на 111,3%, дощувальних машин – на 108,2%, машин і пристроїв для поливу – на 112,9%, водяних насосів і насосних станцій – на 109,4%, а також машин для захисту сільськогосподарських культур – на 108,4%, валкових жаток – на 107,5%. Водночас відносно незмінною залишається забезпеченість сільськогосподарських робіт у рослинництві бородами, вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами.

З огляду на формування багатуукладності аграрної економіки та посилення конкуренції між товаровиробниками різних організаційно-правових форм господарювання, а також на виникнення стійкого спектру конкурентних переваг, у тому числі й техніко-технологічних, у великих аграрних формувань холдингового типу порівняно з малими підприємствами та особистими селянськими господарствами, важливого значення набуває дослідження процесів забезпеченості технічними засобами рослинництва у розрізі різних форм господарювання та типів підприємницьких структур. Так, значні обсяги продукції сільського господарства в Україні виробляють господарства населення. Особливо це стосується не експортно-орієнтованих виробництв, а тих видів продуктів, що використовуються як продовольчі ресурси для споживання населенням усередині держави. За деякими товарними позиціями її частка сягає 70% від усього виробництва і навіть перевищує це значення. Природно, що такі тенденції приводять до поступового накопичення селянами аграрного капіталу, зокрема шляхом придбання технічних засобів. Як видно з рис. 1, більше половини усієї рослинницької техніки (крім комбайнів) належить саме їм.

Незважаючи на те, що більша частка техніки нині акумульована в господарствах населення (див. рис. 1), рівень їх забезпеченості технічними засобами рослинництва залишається незадовільним. Так, плуги і культиватори має лише третина господарств (їх частка у загальній кількості сягає відповідно 34,6 та 30,9%), трактори – менше чверті (24,6%), культиватори – 14,1%, сівалки – 12,4%, а комбайни – лише 1,8% господарств населення [8]. Означена ситуація почасти спричинена технологічними особливостями вирощування сільськогосподарських культур у господарствах населення. Однак провідними чинниками, що приводять до недостатнього рівня технічного

оснащення особистих селянських господарств, залишаються дороговизна техніки, недоступність кредитів та лізингу, цінові диспаритети. Поряд із цим не поширюється кооперативний рух на селі, який дав би змогу значною мірою вирішувати проблеми придбання, зберігання, ремонту й експлуатації сільськогосподарської техніки господарствами населення. Також нерозвинутою залишається сільська обслуговуюча інфраструктура. Однак, незважаючи на низку проблем щодо технічного забезпечення, господарства населення, як вказувалося вище, поступово нарощують кількість технічних засобів рослинництва. Посилення цієї тенденції у перспективі вимагає формування дієвої політики державної підтримки, врегулювання ринкових механізмів, оздоровлення засад формування конкурентної політики та антимонопольних підходів тощо.

На відміну від господарств населення (особистих селянських господарств), процеси забезпечення рослинництва технічними засобами у сільськогосподарських підприємствах характеризуються здебільшого нестійкою тенденцією (табл. 1).

Зокрема, упродовж останніх трьох років відносно суттєво у сільськогосподарських підприємствах зросла лише кількість дощувальних машин та жаток валкових (відповідно темпи зростання за означений період становили 110,21% та 107,36%). Несуттєво збільшилася кількість тракторів, сівалок, тракторних сінокосарок та зернозбиральних комбайнів (темпи зростання за цими видами техніки коливалися у межах 100–103%). Водночас наявність усіх інших видів техніки скоротилася, що є вкрай негативною тенденцією, особливо зважаючи на потребу інтенсифікації аграрного виробництва, підвищення його інноваційного рівня, забезпечення світових стандартів якості продукції та умов праці.

Результати дослідження показують, що у розрізі сільськогосподарських підприємств різних організаційних форм господарювання забезпеченість технічними засобами рослинницьких галузей також дещо різниться. Найліпшою вона є в агрохолдингових структурах як із погляду кількості наявної техніки, так і з погляду її інноваційного рівня.

Водночас лише відносно задовільною можна визнати забезпеченість технічними засобами фермерських господарств. Так, наприклад, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [9], в державі нині налічується 38 850 фер-

мерських господарств, з яких 5257 не мають сільськогосподарських угідь і не займаються вирощуванням культур. У решті господарств перебуває у користуванні 4391,9 тис. га сільськогосподарських угідь, що становить 22% від загального землекористування сільськогосподарськими підприємствами. При цьому фермери володіють 26,7% тракторів усіх марок, включаючи трактори, на яких змонтовані машини, від усієї сукупності по сільськогосподарських підприємствах, 24,6% тракторних сінокосарок, 26,2% валкових жаток, 29,2% сівалок усіх видів, 32,3% зернозбиральних та 35,2% картоплезбиральних комбайнів, 42,2% картоплесаджалок. Водночас частка

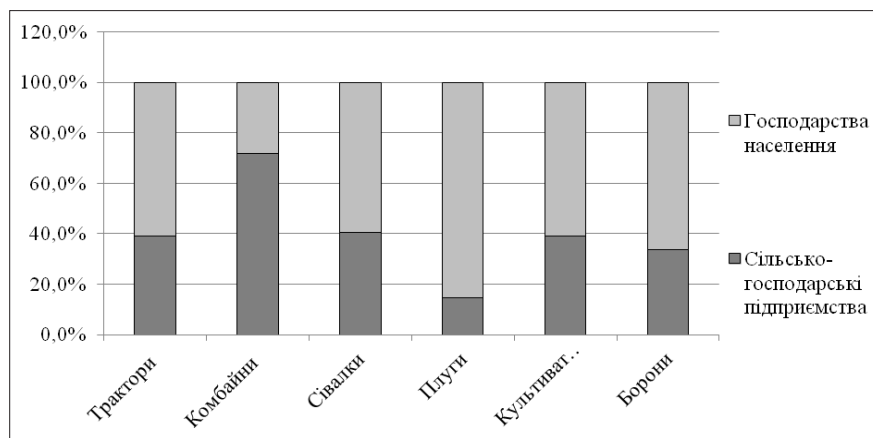


Рис. 1. Розподіл сільськогосподарської техніки за категоріями господарств у 2016 р.

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [8]

Таблиця 1

**Динаміка основних видів технічних засобів галузей рослинництва
у сільськогосподарських підприємствах у 2014–2016 рр. (на кінець року, штук)**

	Роки			2016 р. до 2014 р., %
	2014	2015	2016	
Трактори всіх марок, включаючи трактори, на яких змонтовані машини	130 811	127 852	132 686	101,43
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	87 307	83 567	85 417	97,84
Тракторні причеми	52 176	49 004	48 547	93,04
Сівалки всіх видів	65 596	65 492	67 157	102,38
Картоплесаджалки	1689	1631	1573	93,13
Дошувальні машини	3723	3815	4103	110,21
Сінокосарки тракторні	8014	7892	8228	102,67
Жатки валкові	13 485	13 595	14 477	107,36
Комбайни: зернозбиральні	27 196	26 735	27 366	100,63
кукурудозбиральні	1784	1634	1534	85,99
кормозбиральні	5274	4982	4861	92,17
картоплезбиральні	1276	1215	1239	97,10
Бурикозбиральні машини (без машин для обрізання бурячиння)	2747	2427	2278	82,93

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8]

вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів фермерських господарствах становить лише 16,3%, тракторних причепів – 19,7%, дошувальних машин – 14,9%, кукурудозбиральних комбайнів – 19,0%, кормозбиральних та льнозбиральних комбайнів – відповідно 9,9 та 7,4%.

Загалом фермери здебільшого придбавають тільки найнеобхіднішу техніку. Ті засоби, що можуть значно поліпшити умови праці, а отже, і якість життя фермерів, часто залишаються важкодоступними з огляду на їх цінові характеристики. Тому господарники приймають рішення відмовитися від купівлі цієї техніки і замінюють її використання живою працею.

Загалом по сільськогосподарських підприємствах усіх організаційно-правових форм господарювання важливим аспектом дослідження забезпеченості технічними засобами галузей рослинництва є її залежність від багатьох чинників, зокрема від розміру земельних угідь, що перебувають в обробітку. Показовою є сформована залежність параболічного типу між площею сільськогосподарських угідь, що перебуває в обробітку сільськогосподарським підприємством, та забезпеченістю технічними засобами. Найбільше техніки у тих підприємств, що обробляють від 1 до 3 тис. га. У тих господарств, які обробляють менші площі, зазвичай і потреба у технічних засобах менш виразна, і фінансові можливості щодо їх придбання подеколи відсутні. У міру нарощування площі понад 3 тис. га кількість техніки у відносному вираженні скорочується (див. рис. 2).

Вказане зумовлюється більш раціональним та інтенсивним використанням технічних засобів і, на перший погляд, свідчить на користь процесів укрупнення сільськогосподарських підприємств. Однак такі процеси не виправдані з огляду на доцільність підтримання багатоукладності в аграрній сфері, а

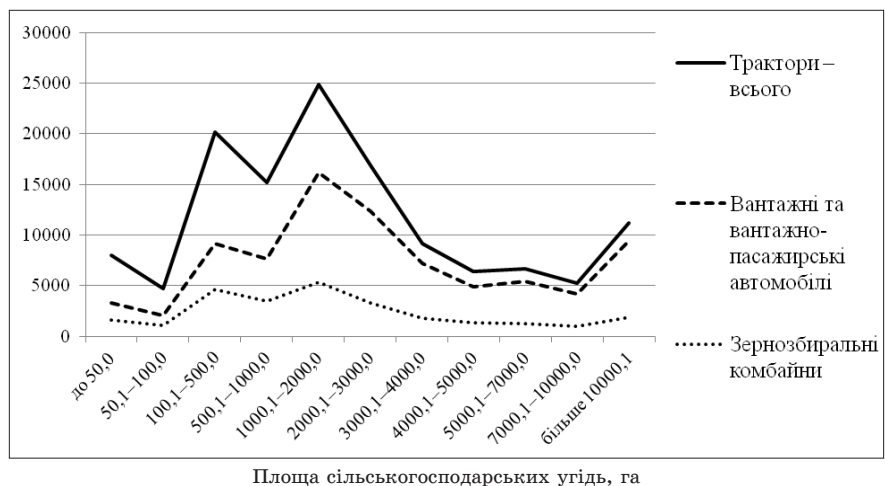


Рис. 2. Залежність між площею сільськогосподарських угідь, яку обробляє підприємство, та наявністю основних видів сільськогосподарської техніки

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8]

також на оптимізацію структури виробництва сільськогосподарських продуктів, ефективність яких у великих і малих формах господарювання значно різняться. Адже нині більш виправдано трудомісткі продукти вирощувати у малих підприємствах та особистих селянських господарствах, тоді як виробництво технологічних культур, що формують експортний потенціал держави, розвивати в крупних підприємствах, у тому числі й агрохолдингах.

У процесі дослідження було обчислено рівняння стохастичних залежностей між розмірами земельних площ, що обробляються сільськогосподарськими підприємствами, та наявністю основних видів технічних засобів. Так, відповідне рівняння залежності для тракторів усіх видів має такий вигляд:

$$Y = -331,39 \cdot x^2 + 3473,5 \cdot x + 6088. \quad (1)$$

Для вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів:

$$Y = -227,79 \cdot x^2 + 2859 \cdot x + 764,98. \quad (2)$$

Для зернозбиральних комбайнів:

$$Y = -77,717 \cdot x^2 + 777,07 \cdot x + 1350,5. \quad (3)$$

Результати такого дослідження можуть бути використані під час формування узагальнюючих державних індикативних планів у межах реалізації державної політики підтримання технічного забезпечення галузей рослинництва. Адже для визначення потреб щодо постачання технічних засобів слід враховувати не лише технологічні особливості та площі вирощування сільськогосподарських культур, а й розміри підприємств і особистих селянських господарств та їх землекористування.

Поглиблений аналіз здійснено щодо процесів руху технічних засобів галузей рослинництва в сільськогосподарських підприємствах (табл. 2). Виявлено, що оновлення техніки є досить інтенсивним, а коефіцієнти оновлення щодо розкидачів гною і добрив, пересувного і стаціонарного іригаційного обладнання, дощувальних машин, машин і пристроїв для поливу, водяних насосів, насосних станцій, машин для захисту сільськогосподарських культур, сінокосарок, жаток валкових та техніки для післяурожайних робіт досягають і перевищують 0,1, тобто рівень оновлення становить понад 10% щороку.

Проте оновлення вантажних та вантажопасажирських автомобілів, борін та бурякозбиральних комбайнів залишається незадовільним, коефіцієнт оновлення не перевищує 0,05, за якого термін експлуатації технічних засобів має зростати і перевищувати 20 років, що в сучасних умовах технічного розвитку суспільства й економіки неприпустимо.

Розбалансування процесів оновлення і вибуття технічних засобів рослинництва в сільськогосподарських підприємствах приводить до того, що коефіцієнти приросту і відносного приросту щодо борін, кукурудзозбиральних, кормозбиральних, у тому числі й причіпних, та бурякозбиральних комбайнів і машин набувають від'ємних значень,

що свідчить про погіршення технічного забезпечення окремих галузей рослинництва. Зокрема, це стосується загального обробітку ріллі, вирощування кукурудзи і цукрового буряку, а також кормовиробництва, що може негативно позначитися на розвитку тваринницьких галузей.

Результати дослідження дали змогу визначити основні напрями щодо формування економічних передумов вирішення проблем забезпеченості рослинництва технічними засобами. Доведено необхідність:

- посилення державної фінансової підтримки особистих селянських господарств (господарств населення), фермерів та малих підприємств для технічного оновлення виробництва рослинницької продукції, впровадження інновацій, збільшення обсягів вирощування традиційних культур та започаткування нових видів виробництв;

- розвитку виробничої й обслуговуючої інфраструктури в аграрній сфері економіки, у тому числі щодо створення і розвитку машино-тракторних парків і станцій;

- сприяння посиленню кооперативного руху на селі щодо придбання, зберігання, ремонту й експлуатації технічних засобів;

- удосконалення структури виробництва і напрямів діяльності у розрізі різних форм господарювання в сільському господарстві та залежно від зонального розміщення товаровиробників;

- оптимізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічного обороту технічних засобів;

- підтримки та розвитку вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки на інноваційній основі з урахуванням світових стандартів якості та поширення енергозберігаючих технологій;

- усунення цінових диспаритетів на аграрних ринках щодо засобів виробництва та кінцевих

Таблиця 2

**Показники руху технічних засобів галузей рослинництва
у сільськогосподарських підприємствах у 2016 р.**

Види техніки	Коефіцієнти			
	оновлення	вибуття	приросту	відносного приросту
Трактори – всього	0,08	0,05	0,03	0,40
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	0,05	0,04	0,01	0,19
Причепи та напівпричепи	0,06	0,04	0,01	0,24
Плуги	0,08	0,04	0,04	0,49
Культиватори	0,08	0,05	0,03	0,39
Борони	0,04	0,04	-0,01	-0,15
Машини посівні та для садіння	0,08	0,05	0,03	0,39
Розкидачі гною і добрив	0,10	0,05	0,06	0,55
Обладнання іригаційне: стаціонарне	0,11	0,04	0,08	0,66
пересувне	0,14	0,04	0,11	0,75
Дощувальні машини	0,12	0,04	0,08	0,66
Машини і пристрої для поливу	0,14	0,02	0,13	0,84
Водяні насоси і насосні станції	0,12	0,04	0,09	0,69
Машини для захисту сільськогосподарських культур	0,12	0,05	0,08	0,65
Сінокосарки	0,10	0,06	0,05	0,46
Жатки валкові	0,13	0,06	0,08	0,55
Прес-пакувальники, включаючи прес-підбирачі	0,09	0,05	0,05	0,51
Комбайни і машини: зернозбиральні	0,09	0,07	0,03	0,27
кукурудзозбиральні	0,07	0,10	-0,03	-0,41
кормозбиральні, включаючи причіпні	0,06	0,08	-0,03	-0,46
картоплезбиральні, включаючи картоплекопачі	0,06	0,06	0,00	0,08
бурякозбиральні	0,02	0,09	-0,06	-2,98
Техніка для післяурожайних робіт	0,10	0,04	0,06	0,59

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8]

вироблюваних продуктів в умовах кон'юнктурних коливань і посилення інфляційних процесів тощо.

Упровадження запропонованих заходів дасть змогу поліпшити забезпеченість рослинництва технічними засобами, а отже, позитивно вплине на розвиток сільськогосподарського виробництва, доступність для населення високоякісних продуктів харчування, посилення продовольчої безпеки й експортного потенціалу нашої держави.

Висновки і пропозиції. Забезпеченість рослинницьких галузей технічними засобами залишається нині недостатньою. Особливо це стосується господарств населення та підприємств малого аграрного бізнесу, що виробляють левову частку продовольчих ресурсів для населення держави. Вирішення проблем забезпеченості рослинництва технічними

засобами потребує удосконалення аграрної політики шляхом посилення державної фінансової підтримки, розвитку інфраструктури та кооперативного руху, удосконалення структури виробництва, оптимізації регулюючих важелів та підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки.

Перспективними напрямками подальших розвідок щодо забезпеченості галузей рослинництва технічними засобами є удосконалення організаційно-економічного механізму постачання техніки господарюючим суб'єктам різних організаційно-правових форм господарювання та господарствам населення, посилення державної політики фінансової підтримки технічного переозброєння, а також обґрунтування засад розбудови ринкової і виробничої інфраструктури сільського господарства.

Список використаних джерел:

1. Прокопишин Л.С. Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств / Л.С. Прокопишин // Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 2(6). С. 56–59.
2. Бражевська Г.М. Техніко-технологічне забезпечення виробництва продукції рослинництва / Г.М. Бражевська // Економіка АПК. 2009. № 12. С. 49–52.
3. Петров В.М. Ціноутворення на ринку сільськогосподарської техніки / В.М. Петров // Організаційно-економічний механізм реалізації стратегічних напрямів розвитку агропродовольчої сфери : матеріали Міжнародної наук.-практ. конф., присвяч., 198-річ. ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2 жовтня 2014 р. / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: ХНАУ, 2014. 342 с. С. 60–63.
4. Губін В.В. Інформаційне забезпечення управління формуванням машинно-тракторного парку господарюючих суб'єктів аграрної сфери / В.В. Губін // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 18. № 3. С. 10–15.
5. Економіко-екологічні засади раціонального формування та використання машинно-тракторного парку: монографія / М.І. Бідило, В.Ф. Пашенко, О.В. Ульянов / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: ХНАУ, 2010. 209 с.
6. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу: Закон України №3023-III від 7 лютого 2002 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>.
7. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2016 році : Статистичний бюлетень. К.: Державна служба статистики України, 2017. 42 с.
9. Розвиток фермерських господарств в Україні // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/22002>.

Марков Р. Р.

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РАСТЕНИЕВОДСТВА ТЕХНИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИХ РЕШЕНИЯ

Резюме

Исследованы и обобщены ключевые проблемы обеспечения растениеводства техническими средствами в разрезе отдельных видов техники и различных организационно-правовых форм хозяйствования. Выявлены причины неудовлетворительного уровня технического обеспечения и выявлено их влияние на процессы обновления, выбытия в прироста техники. Обоснованы принципы формирования экономических предпосылок решения проблем обеспечения отраслей растениеводства техническими средствами.

Ключевые слова: технические средства, техника, растениеводство, сельское хозяйство, сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения, государственная поддержка.

Markov R. R.

National Science Center Institute of Agricultural Economy

TECHNICAL MEANS FOR PLANT PRODUCTION: PROBLEMS OF SOFTWARE AND ECONOMIC BACKGROUND OF THEIR SOLUTIONS

Summary

The key problems of provision of plant growing by technical means in the context of certain types of techniques and various organizational-legal forms of management are investigated and generalized. The reasons for the unsatisfactory level of technical support have been clarified and their influence on the processes of updating technical means. The principles of forming economic preconditions for the solution of problems of providing branches of crop production with technical means are substantiated.

Key words: technical means, technology, crop production, agriculture, agricultural enterprises, households, state support.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.21 (477)

Гуржій Н. М.

Мотика В. С.

Запорізький національний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «МОТОР СІЧ»

У статті обґрунтовано необхідність розроблення конкурентних стратегій для великого вітчизняного авіабудівного підприємства ПАТ «Мотор Січ». Проведено оцінку конкурентоспроможності підприємства порівняно з двома основними конкурентами – General Electric (США) і Snecma/Turbomeca (Франція). Розроблено рекомендації щодо реалізації механізму управління конкурентними можливостями підприємства.

Ключові слова: конкуренція, стратегія, конкурентоспроможність, авіабудівництво.

Постановка проблеми. Стратегічна роль промисловості у стимулюванні економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки країни значною мірою залежить від сектору машинобудівних підприємств, обсяги виробництва яких нині сягають майже 70 млрд. грн. Цей показник менше, ніж у розвинених країнах, обсяг машинобудівних підприємств за останні два роки скоротився більше ніж на 40% [1].

В Україні найбільш конкурентоспроможною галуззю промисловості є авіаційна, оскільки має значний потенціал для розвитку не тільки в межах національного ринку, а й у глобальному масштабі. Україна знаходиться у групі небагатьох країн, які мають науково-технічну базу для створення і виробництва найсучаснішої авіатехніки, тому досить важливим є дослідження рівня конкурентоспроможності найбільш значимого авіабудівного підприємства – ПАТ «Мотор Січ».

Оскільки в умовах мінливого глобального економічного середовища під час розроблення стратегій вплив факторів зовнішнього середовища майже не враховується, тому розробляються і реалізуються неефективні стратегії та втрачаються конкурентні переваги, що призводить до неповноцінного використання підприємством своїх стратегічних можливостей. Виникає потреба у розроблення рекомендацій щодо управління стратегічними можливостями підприємств, які в перспективі будуть сприяти їх ефективному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про зростання уваги українських економістів щодо вивчення проблем конкурентоспроможності підприємств промисловості, зокрема авіабудування. До українських учених, що працювали над проблемами управління стратегічними можливостями організації, можна віднести О. Гавриша, О. Кузьміна, В. Мартиненко, В. Марченко, П. Перерву, В. Дергачова, В. Пономаренко, Д. Стеченко, І. Писаревського, І. Смоліна, Д. Баюру, С. Войтко, В. Диканя. Цю проблематику вивчали й зарубіжні вчені: Р. Грант, М. Портер, І. Ансофф, К. Шоулз, А. Томпсон, Д. Чандлер, Г. Мінцберг.

Але, незважаючи на велику кількість публікацій щодо оцінки конкурентоспроможності, не існує системного підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства за його продукцією.

Мета статті полягає в оцінці факторів, які впливають на конкурентне становище підприємства та його конкурентоспроможність, розробленні теоре-

тичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення конкурентних стратегій підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність – це особливість об'єкта, яка відрізняється ступенем дійсного і потенційного задоволення потреби порівняно зі схожими об'єктами, запропонованими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначається за спеціальним об'єктом на спеціальному ринку. Конкуренція буває стратегічною і тактичною. У спеціальній літературі пропонується використовувати для оцінки конкурентоспроможності організації комплекс показників. Такими показниками є: займана частка ринку (сегмента); якість продукції; рівень цін; широта асортименту; фінансова стійкість; рівень використання виробничої потужності; рівень дистрибуції; техніко-економічний рівень підприємства; рівень корпоративної культури; витрати на гривню товарної продукції; рівень інноваційної активності; показники рентабельності [2, с. 81].

Оцінка конкурентоспроможності об'єкта повинна здійснюватися на основі вимірювання її факторів, які повинні порівнюватися з відповідними факторами основних конкурентів або з нормативами (ідеальним об'єктом).

Підприємство не може бути конкурентоспроможним, якщо воно виробляє та надає неконкурентоспроможні і товари та послуги, де конкурентність товару є головним складником конкурентоспроможності підприємства.

Для вирішення цільових завдань щодо підвищення конкурентоспроможності доцільно застосовувати комплексний підхід до розроблення та побудови моделі конкуренції компанії.

Для ПАТ «Мотор Січ» рекомендується комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства з побудовою відповідної моделі. На початковому етапі побудови моделі доцільне створення багатокутника конкурентоспроможності внутрішніх конкурентних переваг. На наступному етапі як висота складної геометричної фігури (піраміди) використовується ринкова частка підприємства – зовнішня конкурентна перевага. Сукупність піраміди характеризує загальну конкурентоспроможність підприємства.

Для оцінки конкуренції використовуються узагальнений критерій внутрішнього суперництва підприємства та внутрішня відносна конкурентоспроможність компанії. Коли внутрішні конкурентні переваги оцінюються експертами, для виявлення узгодженості їх відповідей визначається коефіцієнт конкордації [4].

Конкурентоспроможність ПАТ «Мотор Січ» нами була визначена за допомогою методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі побудови багатокритеріального конкурентоспроможності. Оцінка внутрішньої і загальної конкурентоспроможності проводилася для ПАТ «Мотор Січ», General Electric (США) і Snecma/Turbomeca (Франція), ринкові частки яких такі: «Мотор Січ» – 29,2%, General Electric – 34,6%, Snecma/Turbomeca – 26,84%. Експертами виступили п'ять досвідчених фахівців. Оцінка проводилася за десятибальною шкалою [5].

На початку побудови моделі будується багатокритеріальний конкурентоспроможності внутрішніх конкурентних переваг.

Серед найбільш значущих аспектів можна виділити такі внутрішні конкурентні переваги: конкурентоспроможність продукції; фінансовий стан компанії; результативність маркетингової діяльності; рентабельність продажів; імідж підприємства; ефективність менеджменту.

Експертні оцінки факторів конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ» і його основних конкурентів (General Electric і Snecma/Turbomeca) наведено в табл. 1.

Для оцінки узгодженості відповідей експертів розраховується коефіцієнт конкордації, дані для розрахунку коефіцієнта наведено в табл. 2–4.

Коефіцієнт конкордації змінюється в діапазоні $0 < W < 1$ – повна узгодженість, 1 – повна однаковість.

Значення W від 0,2 до 0,4 свідчить про слабку узгодженість експертів, від 0,6 до 0,8 – про сильну узгодженість.

Коефіцієнт конкордації визначається за формулою (1):

$$W = \frac{12 \times S}{n^2 \times (m^2 - m)}, \quad (1)$$

де S – сума квадратів відхилень усіх оцінок рангів кожного об'єкта експертизи від середнього значення;

n – число експертів;

m – число об'єктів експертизи.

Під час оцінки факторів конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ» (табл. 2) коефіцієнт конкордації W дорівнює 0,405 і свідчить про достатній рівень узгодженості відповідей експертів.

$12 \times 177,3 / 25 \times (216-6) = 0,405$ за значення середнього рангу 34,3.

Під час оцінки факторів конкурентоспроможності General Electric (табл. 3) коефіцієнт конкордації W дорівнює 0,541 і свідчить про достатній рівень узгодженості відповідей експертів.

$12 \times 236,8 / 25 \times (216-6) = 0,541$ за значення середнього рангу 33,8.

Таблиця 1

Оцінка факторів конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ» і його основних суперників (General Electric і Snecma/Turbomeca)

Фактори	Мотор Січ						General Electric (США)						Snecma / Turbomeca (Франція)					
	1	2	3	4	5	сер. бал	1	2	3	4	5	сер. бал	1	2	3	4	5	сер. бал
Конкурентоспроможність продукції Ф1	6	5	4	7	6	5,6	4	6	3	5	3	4,2	9	9	10	8	8	8,8
Фінансовий стан підприємства Ф2	8	10	6	9	7	8	6	7	6	8	6	6,6	7	7	6	8	7	7
Ефективність маркетингової діяльності компанії Ф3	9	7	8	7	7	7,8	8	7	7	9	7	7,6	6	5	7	6	6	6
Рентабельність продажу Ф4	8	6	7	6	8	7	9	6	8	8	8	7,8	3	4	3	5	4	3,8
Імідж (марочний капітал) компанії Ф5	7	7	8	9	7	7,6	8	7	7	9	8	7,8	7	9	8	9	8	8,2
Ефективність менеджменту Ф6	4	7	4	5	6	5,2	7	8	7	5	6	6,6	7	5	4	5	6	5,4

Таблиця 2

Дані для розрахунку коефіцієнта конкордації за експертною оцінкою ПАТ «Мотор Січ»

Фактор конкурентоспроможності підприємства	Оцінка експертів					Сума рангів	Відхилення від середнього рангу	Квадрат відхилень
	1	2	3	4	5			
Конкурентоспроможність продукції	6	5	4	7	6	28	6,3	40,1
Фінансовий стан підприємства	8	10	6	9	7	40	-5,6	32,1
Ефективність маркетингової діяльності компанії	9	7	8	7	8	39	-4,6	21,7
Рентабельність продажу	8	6	7	6	8	35	-0,6	0,44
Імідж (марочний капітал) компанії	7	7	8	9	7	38	-3,6	13,4
Ефективність менеджменту	4	7	4	5	6	26	8,3	69,4
Разом						206		177,3

Таблиця 3

Дані для розрахунку коефіцієнта конкордації за експертною оцінкою оператора General Electric (США)

Фактор конкурентоспроможності підприємства	Оцінка експертів					Сума рангів	Відхилення від середнього рангу	Квадрат відхилень
	1	2	3	4	5			
Конкурентоспроможність продукції	4	6	3	5	3	21	12,8	164,7
Фінансовий стан підприємства	6	7	6	8	6	33	0,8	0,69
Ефективність маркетингової діяльності компанії	8	7	7	9	7	38	-4,1	17,3
Рентабельність продажу	9	6	8	8	8	39	-5,1	26,7
Імідж (марочний капітал) компанії	8	7	7	9	9	39	-5,1	26,7
Ефективність менеджменту	7	8	7	5	6	33	0,8	0,7
Разом						203		236,8

Під час оцінки факторів конкурентоспроможності Snecma/Turbomeca (табл. 4) коефіцієнт конкордації W дорівнює 0,981 і свідчить про високий ступінь узгодженості відповідей експертів.

$12 * 429,3 / 25 * (216-6) = 0,981$ за значення середнього рангу 32,67.

На другому етапі розраховуються внутрішня конкурентоспроможність і загальна конкурентоспроможність кожного підприємства.

Площа багатокутника, або внутрішня конкурентоспроможність оператора, розраховується за формулою (2) як сума площ шести трикутників.

$$P_{\text{мног}} = \frac{1}{2} \times \sin \alpha \times (\Phi_1 \times \Phi_2 \times \Phi_3 \times \dots \times \Phi_6 \times \Phi_1), \quad (2)$$

де $P_{\text{кон}}$ – площа основи піраміди (багатокутника конкурентоспроможності продукції); $\sin \alpha$ – кут між векторами в багатокутнику, тому що векторів у моделі шість, кут дорівнює 60°; $\Phi_1, \Phi_2 \dots \Phi_6$ – внутрішні конкурентні переваги компанії.

Для оцінки загальної конкурентоспроможності компанії визначається ринкова частка підприємства, яка є зовнішньою конкурентною перевагою і відображає дійсний стан компанії в конкурентному середовищі, частка ринку (Н) є висотою піраміди як оптимальний кількісний параметр.

Для розрахунку внутрішньої конкурентоспроможності підприємства необхідно привести в експертних оцінках факторів до одиниці за допомогою простої пропорції, наведені оцінки факторів конкурентоспроможності представлені в табл. 5.

Внутрішня конкурентоспроможність ПАТ «Мотор Січ» дорівнює 1,228 за конкурентоспроможності ідеалу 2,6:

$$P_{\text{«Мотор Січ»}} = S * \sin (60 * 3,14 / 180) * (0,56 * 0,8 + 0,8 * 0,78 + 0,78 * 0,7 + 0,7 * 0,76 + 0,76 * 0,52 + 0,52 * 0,56) = 1,228;$$

$$P_{\text{ідеалу}} = S * \sin (60 * 3,14 / 180) * (1 * 1 + 1 * 1 + 1 * 1 + 1 * 1 + 1 * 1 + 1 * 1) = 2,597.$$

Внутрішня конкурентоспроможність General Electric дорівнює 1,20:

$$P_{\text{General Electric}} = S * \sin (60 * 3,14 / 180) * (0,42 * 0,66 + 0,66 * 0,76 + 0,76 * 0,78 + 0,78 * 0,78 + 0,78 * 0,66 + 0,66 * 0,42) = 1,20.$$

Внутрішня конкурентоспроможність Snecma/Turbomeca дорівнює 1,08:

$$P_{\text{Snecma/Turbomeca}} = S * \sin (60 * 3,14 / 180) * (0,88 * 0,7 + 0,7 * 0,6 + 0,6 * 0,38 + 0,38 * 0,82 + 0,82 * 0,54 + 0,54 * 0,88) = 1,08.$$

Для розрахунку загальної конкурентоспроможності використовуємо формулу (3):

$$E_k = \frac{1}{3} \times P_{\text{мног}} \times H, \quad (3)$$

де E_k – оцінка конкурентоспроможності оператора стільникового зв'язку.

Загальна конкурентоспроможність «Мотор Січ» дорівнює 0,119, або 12%:

$$\frac{1}{3} * 1,227 * 0,292 = 0,119.$$

Загальна конкурентоспроможність General Electric дорівнює 0,138, або 14%: $\frac{1}{3} * 1,199 * 0,346 = 0,138.$

Загальна конкурентоспроможність Snecma/Turbomeca дорівнює 0,096, або 10%: $\frac{1}{3} * 1,079 * 0,2684 = 0,119.$

Загальна конкурентоспроможність ідеалу дорівнює 0,563, або 56,3%, тому що ринкова частка не може перевищувати 65%: $\frac{1}{3} * 2,6 * 0,65 = 0,563.$

Відносна внутрішня конкурентоспроможність підприємства розраховується за формулою (4):

$$K_{\text{ПВ}} = \frac{P_{\text{мотор}}}{P_{\text{база}}}, \quad (4)$$

де $P_{\text{мотор}}$ – внутрішня конкурентоспроможність «Мотор Січ» (площа багатокутника дорівнює сумі площ шести його секторів);

$P_{\text{база}}$ – внутрішня конкурентоспроможність бази порівняння (конкурента або ідеалу).

Відносна внутрішня конкурентоспроможність «Мотор Січ» до General Electric дорівнює 102,32%, до Snecma/Turbomeca – 113,75%, до ідеалу – 21%.

Відносна загальна конкурентоспроможність підприємства розраховується за формулою (5):

$$K = \frac{E_{\text{мотор}}}{E_{\text{база}}} \times 100, \quad (5)$$

де $E_{\text{мотор}}$ – загальна конкурентоспроможність «Мотор Січ» (обсяг складної геометричної фігури);

Таблиця 4

Дані для розрахунку коефіцієнта конкордації за експертною оцінкою Snecma/Turbomeca (Франція)

Фактор конкурентоспроможності підприємства	Оцінка експертів					Сума рангів	Відхилення від середнього рангу	Квадрат відхилень
	1	2	3	4	5			
Конкурентоспроможність продукції	9	9	10	8	8	44	-11,3	128,4
Фінансовий стан підприємства	7	7	6	8	7	35	-2,3	5,4
Ефективність маркетингової діяльності компанії	6	5	7	6	6	30	2,6	7,1
Рентабельність продажу	3	4	3	5	4	19	13,6	186,7
Імідж (марочний капітал) компанії	1	9	8	9	8	41	-8,3	69,4
Ефективність менеджменту	7	5	4	5	6	27	5,6	32,1
Разом						196		429,3

Таблиця 5

Оцінки чинників конкурентоспроможності «Мотор Січ» і конкурентів за десятибальною шкалою і приведені до одиниці

Фактор конкурентоспроможності підприємства	Мотор Січ		General Electric (США)		Snecma / Turbomeca (Франція)	
	Десятибальна шкала	приведена до одиниці	Десятибальна шкала	приведена до одиниці	Десятибальна шкала	приведена до одиниці
Конкурентоспроможність продукції	5,6	0,56	4,2	0,42	8,8	0,88
Фінансовий стан підприємства	8	0,8	6,6	0,66	7	0,7
Ефективність маркетингової діяльності компанії	7,8	0,78	7,6	0,76	6	0,6
Рентабельність продажу	7	0,7	7,8	0,78	3,8	0,38
Імідж (марочний капітал) компанії	7,6	0,76	7,8	0,78	8,2	0,82
Ефективність менеджменту	5,2	0,52	6,6	0,66	5,4	0,54

Таблиця 6

Показники конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ»

Рівні конкурентоспроможності	Мотор Січ	General Electric (США)	Snecma / Turbomeca (Франція)	Ідеал
Частка ринку	0,292	0,346	0,2684	0,65
Внутрішня конкурентоспроможність	1,228	1,2	1,08	2,6
Загальна конкурентоспроможність	0,119	0,138	0,09	0,563
Відносна внутрішня конкурентоспроможність Мотор Січ, %		102,32	113,75	47,3
Відносна загальна конкурентоспроможність Мотор Січ, %		86,35	123	21

Ебаза – загальна конкурентоспроможність бази порівняння (конкурента або ідеалу).

Відносна загальна конкурентоспроможність «Мотор Січ» до General Electric дорівнює 86,35%, до Snecma/Turbomeca – 123%, до ідеалу – 21%.

Показники внутрішньої, загальної конкурентоспроможності «Мотор Січ» і конкурентів, відносної внутрішньої конкурентоспроможності та відносної загальної конкурентоспроможності «Мотор Січ» представлено в табл. 6.

З отриманих результатів видно, що відносна внутрішня конкурентоспроможність «Мотор Січ» вище, ніж у основних конкурентів. При цьому загальна конкурентоспроможність Мотор Січ нижче щодо General Electric. Це пояснюється тим, що під час розрахунку показника загальної конкурентоспроможності враховується частка ринку авіабудівних підприємств, а General Electric має найбільшу частку на цьому ринку – 34,6%.

Щоб забезпечити і зміцнити конкурентні позиції компанії на міжнародному ринку, використовується комплекс організаційних, кадрових, виробничих та інших заходів, працюють висо-

котехнологічні обладнання і виробничі процеси, гарантується світовий рівень системи якості [6; 7].

Висновки. Компанія «Мотор Січ» є одним із флагманів індустріального комплексу України. Основою виробничої програми підприємства є авіаційні двигуни, які взагалі належать до категорії технічного забезпечення засобів доставки, цивільного та комерційного призначення.

Перспективним напрямом розвитку компанії є співробітництво із закордонними партнерами, що позбавить залежності від ринку Росії. Спільне виготовлення та реалізація транспортних і військово-транспортних літаків є хорошим досвідом закордонного авіабудування. Прогресивна форма авіабудівної організації на ринку збуту повинна одночасно забезпечувати: інтеграцію основних ланок виробництва авіатехніки; модернізацію основних фондів; здійснення серійного виробництва авіатехніки з додержанням стандартних вимог до організації виробництва; реалізацію стратегії диверсифікації; фінансування великомасштабних досліджень; організацію післяпродажного обслуговування й зацікавлення споживачів; мобільність і гнучкість реагування на зміни зовнішніх чинників.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp0417_u.htm/.
2. Романова А.И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегия повышения. Современная конкуренция. 2007. № 5. С. 78–84.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отрасли и конкурентов; пер. с англ. М., 2007.
4. Конкурентне середовище підприємства. URL: <http://posibniki.com.ua/post-konkurentne-seredovische-pidpriemstva>.
5. Мотор Січ. URL: <http://www.motorsich.com/ukr/profile/>.
6. Трансформація системи планування промислового підприємства ПАТ «Мотор Січ» в умовах нестабільного зовнішнього середовища / М.С. Лубінець, К.Г. Бульбенко, О.М. Олійник. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 13. Ч. 3. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/104.pdf.
7. Новіков К.В., Бассова О.О. Напрями підвищення конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ». URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=66823>.

Гуржий Н. М.

Мотыка В. С.

Запорожский национальный университет

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПАО «МОТОР СИЧ»

Резюме

В статье обоснована необходимость разработки конкурентных стратегий для крупного отечественного авиастроительного предприятия ПАО «Мотор Сич». Проведена оценка конкурентоспособности предприятия по сравнению с двумя основными конкурентами – General Electric (США) и Snecma/Turbomeca (Франция). Разработаны рекомендации по реализации механизма управления конкурентными возможностями предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, стратегия, конкурентоспособность, авиастроение.

Gurzhii N. M.
 Motyka V. S.
 Zaporizhzhya National University

ESTIMATION OF COMPETITIVENESS FOR JSC «MOTOR SICH AIRLINES»

Summary

The article substantiates the necessity of developing competitive strategies for the large domestic aircraft construction company PJSC "Motor Sich". An assessment of the company's competitiveness compared to its two main competitors – General Electric (USA) and Snecma / Turbomeca (France). Recommendations on implementation of the mechanism of management of competitive opportunities of the enterprise are developed.

Key words: competition, strategy, competitiveness, aviation engineering.

УДК 338.45.621

Іванова В. Б.
 Харківський національний університет радіоелектроніки

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена виявленню чинників інноваційної діяльності в Україні в період 1995–2015 рр. Побудовано три рівняння множинної регресії, що адекватно визначають вплив чотирьох груп чинників макроекономічного розвитку на інноваційну активність, серед яких слід назвати чинники, що характеризують загальноекономічний рівень розвитку; чинники, що характеризують рівень розвитку промисловості; чинники, що характеризують рівень розвитку ринку праці; чинники, що характеризують рівень розвитку науково-технічного сектору. Запропоновано рекомендації щодо забезпечення ефективності інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інноваційна діяльність, прямі іноземні інвестиції, інноваційні витрати, заробітна плата, фінансування науково-технічних розробок, інфляція, валовий внутрішній продукт.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою розвитку будь-якої сучасної економіки. Досвід країн-лідерів світової економіки свідчить про те, що лише спрямування до інноваційної сфери розвитку є запорукою зростання економічних та, як наслідок, наукових і соціальних показників. Таким чином, встановлення закономірностей інноваційної діяльності, характерних для України, є важливим питанням як в теоретичному, так і в практичному сенсі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній спеціальній літературі достатня кількість публікацій сьогодні присвячена інноваційній діяльності суб'єктів господарювання. Так, наприклад, І. Яненко досліджує інноваційну діяльність промислових підприємств України з точки зору стану та перспектив розвитку [1]. Аналогічне дослідження виконують К. Ковтуненко та О. Нестеренко [2]. В. Джеджула, І. Єпіфанова, О. Цвик [3] систематизують підходи до розгляду інноваційної діяльності вітчизняних підприємств як провідного чинника забезпечення конкурентоспроможності. І. Віннікова та С. Марчук [4] здійснюють аналіз інноваційної активності промислових підприємств України. Ю. Полякова досліджує інноваційну діяльність вітчизняних промислових підприємств, виявляє причини, що стримують інноваційну активність, а також розробляє підходи до їх усунення [5]. О. Орленко аналізує рівень інноваційної діяльності промислових підприємств України загалом та Одеського регіону зокрема, а також розглядає її роль у збільшенні рівня продуктивності праці, зростанні рівня конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, покращенні добробуту населення [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, беручи до уваги той факт, що не існує єдиного підходу до визначення сис-

теми показників, які більшою мірою впливають на інноваційну діяльність, вважаємо питання аналізу головних аспектів розвитку інноваційної діяльності в Україні актуальним та таким, що потребує подальшого дослідження. Зокрема, не вирішеною частиною проблеми є виявлення закономірностей впливу групи макроекономічних чинників на інноваційну діяльність в Україні.

Мета статті полягає у виконанні кореляційного аналізу впливу макроекономічних чинників на інноваційну діяльність в Україні за період з 1995 по 2015 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційну діяльність пов'язують з науковими, технологічними, організаційними, фінансовими та комерційними діями, які приводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою [7, с. 138]. До інноваційної діяльності також належать дослідження і розробки, безпосередньо не пов'язані з підготовкою конкретної інновації. З метою з'ясування складу системи чинників, що характеризують стан інноваційної діяльності в сучасній Україні та впливають на інноваційну діяльність, будемо використовувати дані офіційної статистики [7–9]. Мінімум достатніми для загальної характеристики інноваційної діяльності та її ефективності є результуючі чинники, а саме рівень інноваційної активності (y_1), %; обсяг витрат на інноваційну діяльність (y_2), млн. грн.; обсяг реалізованої інноваційної продукції (y_3), млн. грн.

Для виконання подальших розрахунків скористаємося напрацюваннями вітчизняних науковців [10]. Розглянемо вплив на y_1 , y_2 , y_3 таких чотирьох груп параметрів:

- 1) чинники, що характеризують загальноекономічний рівень розвитку:
 - розмір валового внутрішнього продукту (x_1), млн. грн.;

- індекс інфляції (x_2);
- облікова ставка НБУ (x_3), %;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ) (x_4), млн. дол. США;
- 2) чинники, що характеризують рівень розвитку промисловості:
 - загальна сума інноваційних витрат (ІВ) (x_5), млн. грн.;
 - сума податків на виробництво та імпорту (x_6), млн. грн.;
 - обсяг інвестицій в основні виробничі засоби (ОВЗ) (x_7), млн. грн.;
 - обсяг реалізації продукції промисловості (x_8), млн. грн.;
 - частка обсягу реалізації промислової продукції у ВВП (x_9), %;
 - частка інноваційних витрат (ІВ) в обсязі реалізації продукції промисловості (x_{10}), %;

- індекс цін виробників промислової продукції (x_{11});
- залишкова вартість основних засобів по промисловості (x_{12}), млн. грн.;
- рівень зносу основних виробничих засобів (ОВЗ) по промисловості (x_{13}), %;
- рентабельність операційної діяльності по промисловості (x_{14}), %;
- відсоток збиткових підприємств по промисловості (x_{15}), %;

3) чинники, що характеризують рівень розвитку ринку праці:

- рівень безробіття в країні (x_{16}), %;
- середньомісячна заробітна плата (x_{17}), грн.;

4) чинники, що характеризують рівень розвитку науково-технічного сектору:

- обсяг фінансування науково-технічних розробок (НТР) (x_{18}), млн. грн.;
- відсоток ВВП, що спрямовується на фінансування НТР (x_{19}), %;
- кількість організацій, що займалися НДДКР (x_{20}), од.

Застосуємо кореляційний аналіз. Виходячи з економічного змісту, чинники x_9, x_{10} в аналізі не включаємо. На рис. 1 представлено розподіл оцінок коефіцієнтів парних кореляцій $r(y_1, x_i)$ між чинником інноваційної активності підприємств України y_1 та чинниками економічного розвитку України за інтервал часу з 1995 по 2015 рр. Оцінки упорядковані за зростанням ($ry_1, x_i < ry_1, x_j$, якщо $i < j$).

Сукупність чинників $x_4, x_5, x_{18}, x_{13}, x_7, x_8, x_{15}, x_{11}, x_{17}, x_6, x_{12}, x_{20}$ з від'ємними значеннями коефіцієнта парної кореляції, а також чинників $x_5, x_{19}, x_{16}, x_{14}, x_{11}, x_2, x_3$ з додатними значеннями має бути залучена до подальшого дослідження перш за все (рис. 1). Якщо скористатися критичними значеннями коефіцієнта парної кореляції [11, с. 507], матимемо таке: більшість чинників, за винятком x_4 та x_3 , не є значущою. Але це не дає приводу для їх виключення з подальшого аналізу.

На рис. 2 представлено розподіл оцінок коефіцієнтів парних кореляцій $r(y_1, x_i)$ між чинни-

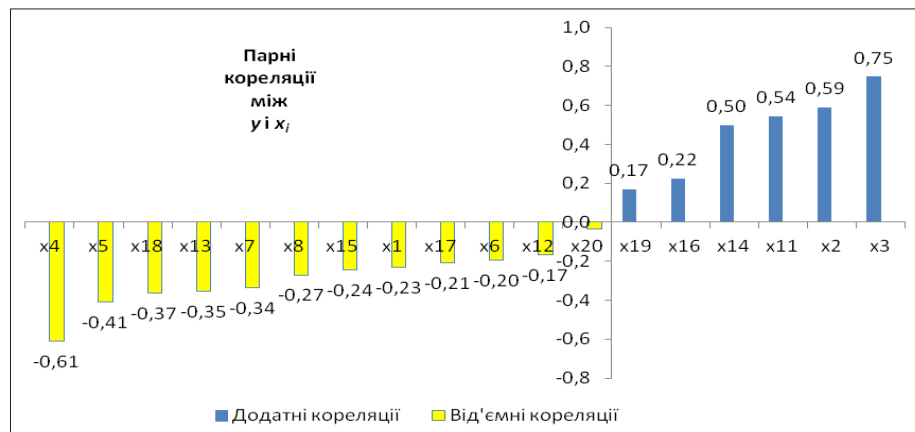


Рис. 1. Розподіл парної кореляційної взаємодії інноваційної активності підприємств з макроекономічними чинниками, чинниками, що характеризують рівень розвитку промисловості, чинниками, що характеризують рівень розвитку ринку праці, чинниками, що характеризують рівень розвитку науково-технічного сектору, 1995–2015 рр.
Джерело: розроблено автором

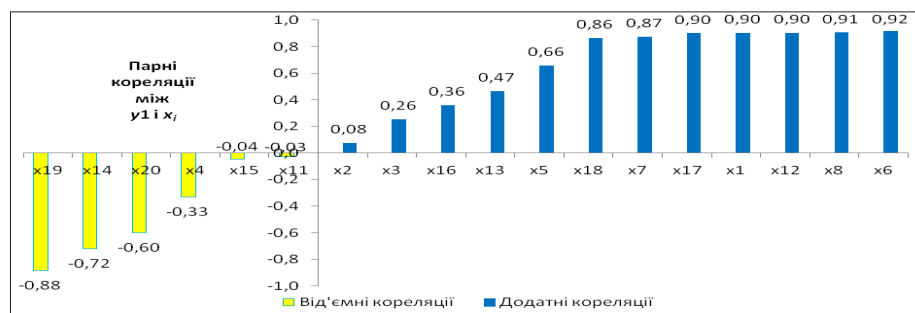


Рис. 2. Розподіл парної кореляційної взаємодії інноваційної активності підприємств з макроекономічними чинниками, чинниками, що характеризують рівень розвитку промисловості, чинниками, що характеризують рівень розвитку ринку праці, чинниками, що характеризують рівень розвитку науково-технічного сектору, 2005–2015 рр.
Джерело: розроблено автором

ком інноваційної активності підприємств України y_1 та чинниками економічного розвитку України за інтервал часу з 2005 по 2015 рр. Оцінки упорядковані за зростанням ($ry_1, x_i < ry_1, x_j$, якщо $i < j$).

Використання критичних значень коефіцієнта парної кореляції [11, с. 507] дає змогу отримати таке: сукупність чинників x_{20}, x_{14}, x_{19} з від'ємними значеннями коефіцієнта парної кореляції, а також чинників $x_5, x_{18}, x_7, x_{17}, x_{11}, x_{12}, x_8, x_6$ з додатними значеннями є значущою і має бути залучена до подальшого дослідження перш за все (рис. 2).

Порівняння двох розподілів (варіаційних рядів) парної кореляційної взаємодії чинника інноваційної активності підприємств України y_1 з чинниками x_1-x_{20} (рис. 1, 2) свідчить про переваги другого (рис. 2). По-перше, незначущі кореляційні взаємодії в разі періоду часу від 1995 р. по 2015 р. можна інтерпретувати як специфіку інноваційної діяльності в Україні. По-друге, зменшення довжини інтервалу календарного часу за рахунок відкидання попередніх років (від 1995 до 2005 рр.) істотно змінює знакову структуру і значущість кореляційного впливу чинників. По-третє, можна зробити висновок про роль календарного часу: вибір інтервалу 2005–2015 рр. є оптимальним щодо збалансованості впливу чинників x_1-x_{20} на інноваційну діяльність в Україні загалом.

На рис. 3 подано розподіл оцінок коефіцієнтів парної кореляції впливу на чинник обсягу витрат

на інноваційну діяльність підприємств України y_2 макроекономічних чинників x_1-x_{20} .

Значущими за шкалою Чеддока [12] є коефіцієнти парної кореляції між y_2 і x_{20} , x_1 , x_{13} , x_{18} , x_7 , x_5 . На визначені чинники слід звернути увагу перш за все.

На рис. 4 подано розподіл парної кореляційної взаємодії чинника обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємств України y_3 з макроекономічними чинниками x_1-x_{20} .

Значущий кореляційний вплив на y_3 за шкалою Чеддока мають чинники x_{16} , x_4 . Таким чином, за допомогою парного кореляційного аналізу встановлено специфіку впливу на інноваційну діяльність в Україні макроекономічних чинників, що характеризують рівень розвитку промисловості, рівень розвитку ринку праці, рівень розвитку науково-технічного сектору.

Наступним кроком є побудова моделей множинної лінійної регресії впливу на y_1 , y_2 , y_3 показників x_1-x_{20} . Виконавши розвідувальний аналіз, можемо стверджувати, що побудова лінійної множинної регресії припустима. Щоб уникнути проблем з мультиколінеарністю, скористаємося методом покрокового включення незалежних змінних. Метод базується на критерії Фішера F . Для резуль-

туючого чинника рівня інноваційної активності y_1 отримуємо таке рівняння множинної регресії:

$$y_1 = -0,173655x_3 + 0,000482x_4 - 0,000043x_6 + 0,000015x_{12} + 0,429833x_{14} - 0,085881x_{15} + 0,364996x_{16} + 0,002945x_{17} + 0,003197x_{20} + 0,391066. \quad (1)$$

У рівнянні (1) всі оцінки коефіцієнтів регресії значимі з p -рівнем 0,05, а саме рівняння є адекватним за F -статистикою Фішера. В нашому випадку F -статистика = $F(9,1) = 6846,6$, якщо $p < 0,00938$. Тобто гіпотеза про відсутність лінійного зв'язку відкидається.

Особливо важливою вважаємо адекватну знакову поведінку чинників x_i . Зокрема, зростання облікової ставки НБУ (x_3), податків на виробництво та імпорт (x_6), кількості збиткових підприємств (x_{15}) негативно впливає на рівень інноваційної активності підприємств. Навпаки, прямі іноземні інвестиції (x_4), рентабельність операційної діяльності (x_{14}) тощо впливають на рівень інноваційної активності підприємств позитивно. Таким чином, рівняння множинної регресії (1) може використовуватись як працездатний інструмент для подальших напрацювань.

Щодо рівняння множинної регресії для чинника обсягу витрат на інноваційну діяльність (y_2), то метод покрокового включення незалежних змінних (досить несподівано) надає регресію у «чистому» вигляді. Іншими словами, обсяг витрат на інноваційну діяльність (y_2) лінійним чином залежить від загальної суми інноваційних витрат (x_5) і обсягу фінансування науково-технічних розробок (x_{18}) (2).

$$y_2 = 0,99828x_5 + 0,00226x_{18} - 6,35574. \quad (2)$$

Незважаючи на те, що оцінка при x_5 є значимою, а оцінка при x_{18} не є значимою, останню не відкидаємо з міркувань економічного характеру. Сама модель є адекватною за критерієм Фішера (F -статистика = $F(2,8) = 577800$, якщо $p < 0,0000$). Таким чином, побудована модель множинної регресії для чинника обсягу витрат на інноваційну діяльність (y_2) є адекватною.

Побудову множинної регресії для чинника обсягу реалізованої інноваційної продукції (y_3) здійснюємо також із застосуванням методу покрокового включення незалежних змінних. Отримуємо рівняння (3). Воно є адекватним за критерієм Фішера (F -статистика = $F(6,4) = 26,657$, якщо $p < 0,00341$). Але значимість оцінок коефіцієнтів підтверджена лише для чинників x_8 , x_{18} , x_{19} .

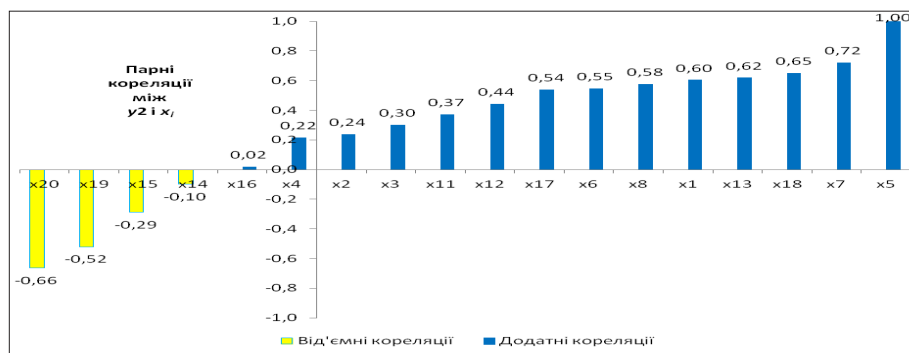


Рис. 3. Розподіл парної кореляційної взаємодії чинника обсягу витрат на інноваційну діяльність підприємств України з макроекономічними чинниками, чинниками, що характеризують рівень розвитку промисловості, чинниками, що характеризують рівень розвитку ринку праці, чинниками, що характеризують рівень розвитку науково-технічного сектору, 2005–2015 рр.

Джерело: розроблено автором

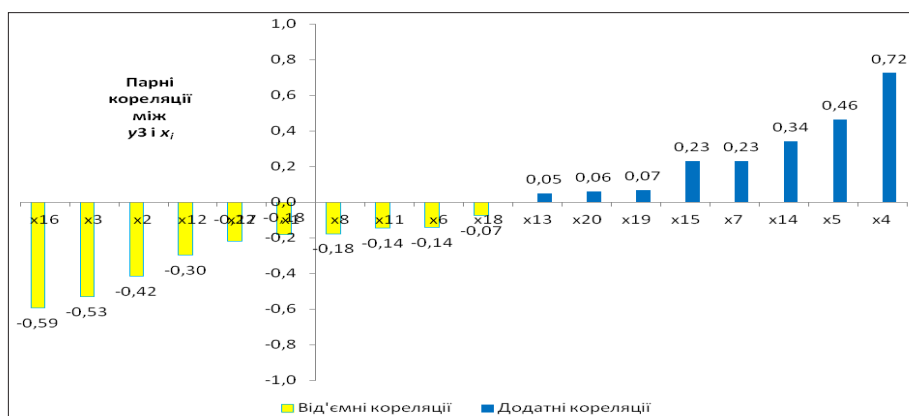


Рис. 4. Розподіл парної кореляційної взаємодії чинника обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємств України з макроекономічними чинниками, чинниками, що характеризують рівень розвитку промисловості, чинниками, що характеризують рівень розвитку ринку праці, чинниками, що характеризують рівень розвитку науково-технічного сектору, 2005–2015 рр.

Джерело: розроблено автором

$$y_3 = 1,5x_4 + 0,1x_7 - 0,1x_8 + 4,3x_{17} + 4,2x_{18} - 91815x_{19} + 116975,6. \quad (3)$$

Незрозумілою є знакова поведінка чинників обсягу реалізації продукції промисловості (x_8) та відсотку ВВП, що спрямовується на фінансування науково-технічних розробок (x_{19}). Таким чином, працездатність рівняння множинної регресії є частковою.

Висновки. Отже, в ході проведеного дослідження встановлено три кореляційні розподіли впливу на рівень показників «інноваційна активність», «обсяг витрат на інноваційну діяльність», «обсяг реалізованої інноваційної продукції» двадцяти чинників. За шкалою Чеддока виділено такі значущі чинники: прямі іноземні інвестиції (ПІІ) (x_4), млн. дол. США; загальна сума інноваційних витрат (ІВ) (x_5), млн. грн.; залишкова вартість основних засобів по промисловості (x_{12}), млн. грн.; рентабельність операційної діяльності по промисловості (x_{14}), %; рівень безробіття в країні (x_{16}), %; середньомісячна заробітна плата (x_{17}), грн.; обсяг фінансування науково-технічних розробок

(НТР) (x_{18}), млн. грн.; кількість організацій, що займалися НДДКР (x_{20}), од. Побудовано три працездатні моделі множинної регресії інноваційної діяльності, які відображають специфіку розвитку української економіки. Це підтверджує можливість використання кореляційно-регресійних методів аналізу у подальших дослідженнях інноваційної діяльності в Україні.

Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що розвиток інноваційної діяльності є складним, багатфакторним процесом, що, безумовно, потребує активної участі та підтримки з боку держави. До основних важелів, що зможуть значно підвищити ефективність інноваційної діяльності в Україні, слід віднести гнучку податкову систему; законодавче регулювання питань інтелектуальної власності; реформування галузі освіти з метою створення нових міждисциплінарних спеціальностей; збільшення державного фінансування науково-дослідної сфери; створення сприятливого інвестиційного клімату; державні гарантії для іноземних інвесторів тощо.

Список використаних джерел:

1. Яненко І., Позур С., Катаєва О. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан та перспективи розвитку. Наукова праця. Економіка. 2017. С. 89–94.
2. Ковтуненко К., Нестеренко О. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан та перспективи розвитку. Економічний форум. 2017. № 2. С. 17–23.
3. Джеджула В., Єпіфанова І., Цвик О. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 4. С. 6–8.
4. Віннікова І., Марчук С. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України. Економічна наука. 2015. С. 47–52.
5. Полякова Ю. Інноваційна активність промислових підприємств України. Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Менеджмент інновацій. 2012. Т. 20. Вип. 1. С. 74–82.
6. Орленко О. Інноваційна діяльність підприємств України та Одеської області як засіб збільшення продуктивності праці. Бізнес-Інформ. 2016. № 2. С. 95–102.
7. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 140 с.
8. Статистичний щорічник України за 2016 р. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 611 с.
9. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 588 с.
10. Коюда П., Шейко І. Ефективність інноваційної діяльності підприємств: теорія та практика. Харків: ТОВ «Компанія СМІТ», 2013. 332 с.
11. Brase Ch.H., Brase C.P. Understandable Statistics. Concept and Methods. New York: Houghton Mifflin Company, 2009. 820 p.
12. Chaddock R.E. Principles and methods of statistics. Boston: Houghton Mifflin Company, 1925. 471 p.

Иванова В. В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

МАКРОЕКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена выявлению факторов инновационной деятельности в Украине в период 1995–2015 гг. Построены три уравнения множественной регрессии, которые адекватно определяют влияние четырех групп факторов макроэкономического развития на инновационную активность, среди которых следует назвать факторы, характеризующие общеэкономический уровень развития; факторы, характеризующие уровень развития промышленности; факторы, характеризующие уровень развития рынка труда; факторы, характеризующие уровень развития научно-технического сектора. Предложены рекомендации по обеспечению эффективности инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновационная деятельность, прямые иностранные инвестиции, инновационные расходы, заработная плата, финансирование научно-технических разработок, инфляция, валовой внутренний продукт.

Ivanova V. B.

Kharkiv National University of Radio Electronics

MACROECONOMIC FACTORS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

Summary

The article is devoted to the identification of factors of innovative activity in Ukraine for 1995–2015 years. Three equations of multiple regression were constructed that adequately determine the influence of four groups of macroeconomic development factors on innovation activity, among them: factors characterizing the general economic level of development; factors that characterize the level of industrial development; factors that characterize the level of development of the labor market; factors that characterize the level of development of the scientific and technical sector. Recommendations are offered of providing of efficiency of innovative activity in Ukraine.

Key words: innovative activity, direct foreign investments, innovative charges, salary, financing of scientific and technical developments, inflation, gross internal.

УДК 658.261

Копецька Ю. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТЕОРЕТИЧНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО ОБґРУНТУВАННЯ

У статті досліджено проблеми теоретично-категоріального обґрунтування сутності енергетичних ресурсів підприємства. Встановлено, що має місце повсякчасне використання визначення сутності категорії енергетичних ресурсів як об'єкта макроекономічного регулювання. Визначено основні відмінності енергетичних ресурсів як об'єкта державного регулювання та управління на рівні підприємства. Запропоновано авторське визначення енергетичних ресурсів підприємства.

Ключові слова: енергетичні ресурси, паливно-енергетичні ресурси, система енергетичного менеджменту, енергоефективність, енергія.

Постановка проблеми. Протягом останніх років збільшується вплив енергоспоживання підприємства на його економічну ефективність і конкурентоспроможність. Це пов'язане із суттєвим підвищенням витрат на придбання енергетичних ресурсів, їх частки в структурі собівартості, що обумовлене сукупною дією макроекономічних та внутрігосподарських факторів. До макроекономічних слід віднести зростання вартості імпортованого палива в умовах девальвації національної валюти, приведення тарифів на електричну і теплову енергію до економічно обґрунтованого рівня, підвищення ставок рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів тощо. Внутрігосподарськими факторами є низька енергоефективність технологічних агрегатів, процесів і підприємства загалом, відсутність системи контролю енергетичних ресурсів, низька культура їх споживання працівниками тощо.

Загальновідомо, що протягом тривалого періоду Україна є одним з лідерів рейтингу найбільших споживачів енергетичних ресурсів у світі. Так, у 2015 р. енергоемність ВВП України становила 0,316 кне/\$2005 р. (кг нафтового еквіваленту/долар США в цінах 2005 р.), що у 2,5 вище, ніж у Швеції та Норвегії, 1,5 рази вище рівня Казахстану, 4 рази вище показника Великобританії [1, с. 35].

За індексом енергетичної сталості (включає показники, що характеризують три основні напрями, такі як енергетична безпека, рівень електрифікації та екологічність енергетичного сектору) у 2013 р. Україна посіла 97 місце зі 129 країн світу. При цьому експерти Всесвітньої енергетичної ради відзначили, що енергоемність та емісійність економіки нашої країни є одними з найвищих у світі, що обумовлене досить високою часткою викопних видів палива в електробалансі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З урахуванням актуальності зниження енергоемності вітчизняної продукції, товарів та послуг технологічні, організаційні та економічні аспекти підвищення енергоефективності суб'єктів господарювання досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема М.М. Сергєєв, Ю.О. Ландау, Г.І. Купалова, А.В. Прокіп, Р.Б. Колісник, Ю.С. Воеводкіна, В.В. Микитенко, О.М. Суходолі, В.Е. Лір.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєві наукові напрацювання, досі діяльність вітчизняних товаровиробників у сфері енергозбереження супроводжується низкою організаційних та методичних проблем, обумовлених насамперед недосконалістю

теоретичних засад енергетичного управління. Так, потребує детального наукового обґрунтування тлумачення терміна «енергетичні ресурси» як об'єкта системи енергетичного менеджменту, енергетичного аналізу та аудиту підприємства. є пов'язане з тим, що більшість учених зосереджують увагу на обґрунтуванні сутності енергетичних ресурсів як базового елементу ресурсно-сировинної бази національної економіки, природних ресурсів, що потребують реалізації зваженої державної політики щодо їх використання та збереження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні економічної сутності категорії «енергетичні ресурси» як об'єкта системи енергетичного менеджменту, обліку та контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетичні ресурси підприємства є частиною матеріально-технічної бази і безпосередньо беруть участь у процесі виробництва. Вони входять до складу оборотних активів і залежно від специфіки технологічного процесу можуть становити від 15% до 60% сукупного оборотного капіталу суб'єктів господарювання. Велике економіко-технологічне значення для підприємств реального сектору економіки та наростаюча вартість і дефіцит природних енергетичних ресурсів на національному рівні обумовлюють актуальність виділення енергетичних ресурсів в окремий об'єкт державного регулювання та управління на рівні суб'єктів господарювання, розробки специфічних методів оцінки, планування, аналізу та контролю ефективності їх використання.

Узагальнення науково-практичних підходів до використання терміна «енергетичні ресурси» показало, що нині в більшості нормативно-правових актах і наукових дослідженнях терміни «паливно-енергетичні ресурси» та «енергетичні ресурси» ототожнюються (табл. 1).

Виокремлення палива зі складу енергетичних ресурсів є характерним для державного та регіонального рівнів і здійснюється з метою побудови організаційно-інформаційної складової систем державного управління енергетичним сектором і ринком нафтопродуктів. Паливо та енергія як кінцевий продукт споживання задовольняють різні суспільні та промислові потреби, мають різний баланс потоків власного забезпечення та імпорту, інтенсивність антропогенного впливу, тому потребують застосування специфічних інструментів державного регулювання та його інформаційного забезпечення.

Зокрема, метою державного регулювання енергетичного комплексу є економічно та енергетично ефективно виробництво електричної та теплової енергії для повного забезпечення внутрішнього

Таблиця 1

Визначення сутності терміна «енергетичні ресурси» у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах, словниках, нормативно-правових актах

Автор	Визначення категорії «енергетичні ресурси»
Ю.С. Воеводкіна	Енергетичні ресурси – природне або штучно створене джерело, носій енергії, який як використовується в теперішньому часі, так і буде використовуватись у майбутньому. Паливно-енергетичні ресурси – особливий вид матеріальних ресурсів, які, будучи допоміжною сировиною, виокремлюються в окрему групу. Ця група ресурсів безпосередньо сприяє виробництву готової продукції і є технологічною сировиною.
В.М. Проскураков, Р.Й. Самуйловичус	Паливно-енергетичні ресурси – сукупність всіх природних та перетворених ресурсів, що використовуються в народному господарстві країни.
М.М. Сергєєв	Енергетичні витрати – вартість придбаного палива всіх видів, що витрачається на технологічні потреби підприємства, вироблення всіх видів енергії, опалення будівель, а також покупної енергії всіх видів, яка витрачається на технологічні, енергетичні, рухові та інші виробничі та господарські потреби підприємства.
Ю.О. Ландау	Енергетичні ресурси – природні джерела енергії, які можна перетворити на енергію різних видів.
А.В. Прокіп, В.С. Дудюк, Р.Б. Колісник	Енергетичний ресурс – речовина, внутрішня енергія якої може бути корисно використаною шляхом застосування конкретної технології для задоволення виробничих чи споживчих потреб.
Коротка енциклопедія машинобудування «МакГрау-Хілл»	Енергетичні ресурси – джерела, з яких можна отримати енергію для забезпечення тепла, світла та енергії.
Глосарій статистичних термінів	Енергетичні ресурси – це тверде, рідке та газоподібне паливо; електрика; уран; пари та гаряча вода; традиційні види палива, такі як паливна деревина, деревне вугілля, рослинні та тваринні відходи.
Гірнична енциклопедія	Енергетичні ресурси – всі доступні для промислового та побутового використання джерела різноманітних видів енергії, а саме механічної, теплової, хімічної, електричної, ядерної.
Закон України «Про енергозбереження»	Паливно-енергетичні ресурси – сукупність всіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві.
Закон Республіки Білорусь «Про енергозбереження»	Паливно-енергетичні ресурси – це сукупність всіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в республіці.
Словник економіки й права	Енергетичні ресурси – сукупність усіх видів енергії та енергоносіїв (силові машини, трансформаторні пристрої та інші енергоносії, які використовуються для виробництва і розподілу енергії на підприємстві), що забезпечують виробничий процес та інші потреби в енергії (освітлення, опалення тощо).
Британський економічний словник	Енергетичні ресурси – такі матеріали, як вугілля, газ, нафта та деревина, витрачені на виробництво електроенергії.
Словник економічних термінів	Енергетичні ресурси – щось на зразок нафти, вугілля або сонця, які можуть бути використані для забезпечення енергії для світла, тепла, машин тощо.
Н.Л. Бикова	Енергетичні ресурси – особлива група господарських засобів підприємства у вигляді первинних енергоресурсів та проміжних енергоносіїв, реальна споживча вартість котрих реалізується у виробничому процесі для задоволення його потреб у різних видах енергії.

Джерело: [2–8]

попиту населення та промисловості, економія національних запасів паливних енергетичних ресурсів. Інформаційно-аналітичною базою такого регулювання є:

1) прогнозний і фактичний енергетичний баланс країни та регіонів;

2) реєстр джерел антропогенного впливу в енергетичному комплексі;

3) статистичні дані виробництва електричної енергії за видами суб'єктів електроенергетики, що акумулюються Державним оператором єдиного енергетичного ринку України;

4) паспорти об'єктів природних ресурсів тощо.

При цьому метою державного регулювання ринку палива та нафтопродуктів є зниження частки імпортованих продуктів для зниження залежності від зовнішніх постачальників, підвищення конкуренції на ринку, задоволення внутрішнього попиту. Інформаційно-аналітичною базою державного регулювання ринку нафтопродуктів є:

1) прогнозні та фактичні дані щодо виробництва, споживання та імпорту нафтопродуктів;

2) статистичні дані продажу нафтопродуктів;

3) статистичні дані щодо нарахування та сплати екологічного податку, що спрявляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення в разі використання палива.

На більшості підприємств (незалежно від виду економічної діяльності) всі види твердого та рід-

кого палива (бензин, природний газ, кам'яне вугілля тощо) використовуються як джерело енергії, зокрема механічної під час спалювання в машинах, механізмах та іншому технологічному обладнанні; електричної та теплової під час спалювання в котельнях. Управління енергетичним комплексом суб'єктів господарювання спрямоване на енергоефективне споживання як енергії, так і палива, спожитого для її виробництва, і передбачає застосування єдиної системи інформаційно-аналітичного забезпечення.

Враховуючи зазначене, вважаємо доцільним розмежувати терміни «паливно-енергетичні ресурси» та «енергетичні ресурси». Зокрема, перший слід використовувати для ідентифікації сукупності всіх видів палива, природних і техногенних ресурсів, що використовуються в національному господарстві під час виробництва вального внутрішнього продукту. Для уніфікації категоріальної бази системи енергетичного менеджменту, застосування єдиних методичних підходів до планування, аналізу та контролю ефективності використання енергії та палива вважаємо доцільним в практиці господарської діяльності окремих підприємств застосовувати термін «енергетичні ресурси».

Критично проаналізувавши визначення дефініції «енергетичні ресурси», приведені в науковій літературі і нормативно-правових актах, ми встановили, що учені та регулятори розгляда-

ють такий вид ресурсів, як сукупність джерел, що фактично використовуються або потенційно будуть використані електрогенеруючими підприємствами (теплоелектроцентралі, теплоелектростанції, атомні-, гідро-, вітроелектростанції тощо) для генерації електричної та теплової енергії. Зауважимо, що застосування такого визначення в практиці управління енергетичним комплексом підприємств, які не відносяться до енергетичного комплексу, є занадто спрощеним і не відповідає сучасним потребам інформаційно-аналітичного забезпечення систем енергетичного менеджменту.

Відповідно до ДСТУ ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту» система енергетичного менеджменту – це набір взаємозв'язаних або взаємодіючих елементів, які використовуються для розроблення та впровадження енергетичної політики та енергетичних цілей, а також процесів і процедур для досягнення цих цілей. Нині енергоменеджмент визнаний одним із найефективніших інструментів, спрямованих на досягнення в ході будь-якої діяльності підприємства, що діє в ринкових умовах, зниження витрат шляхом підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів.

У стандарті використовується термін «енергія», для якого наведене таке визначення: «енергія – електроенергія, паливо, пар, тепло, стиснене повітря й аналогічні ресурси» [6]. Вказане тлумачення є перекладом дефініції, наведеної в англомовному міжнародному стандарті.

Вважаємо, що застосування категорії «енергія» в системі енергетичного управління вітчизняних підприємств є неповним і занадто звуженим. Такий підхід ускладнює сприйняття положень стандарту на практиці, призводить до обмеження сфери застосування ДСТУ ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту». Зокрема, дискусійним, на наш погляд, є віднесення палива до складу енергії.

Відповідно до етимологічного значення енергії – це загальна кількісна міра руху та взаємодії всіх видів матерії [9]. Залежно від джерел утворення виділяють такі види енергії, як, зокрема, механічна, електрична, електромагнітна, тепла, хімічна, ядерна. На підприємстві енергію використовують безпосередньо в основних та допоміжних технологічних процесах, пов'язаних з виробництвом продукції (фотохімічні, високо- і низькотемпературні технологічні процеси для нагрівання (охолодження) сировини тощо). В такому разі один вид енергії перетворюється на інший (механічна на електричну, тепла на хімічну тощо). З економічної точки зору вартість такої енергії відноситься до операційних витрат і, відповідно, собівартості продукції.

Під час генерації надлишкової енергії підприємство може отримувати прибуток від її реалізації роздрібним споживачам (наприклад, постачання електричної та теплової енергії за прямими договорами сусіднім підприємствам, об'єктам комунальної сфери, орендарям). При цьому енергія стає товаром, для якого встановлюються ціна та мінімальна рентабельність.

За відсутності виробничої потреби (легка промисловість, туризм тощо) підприємства використовують енергію лише для забезпечення нормальних умов праці (освітлення й опалення приміщень, вентиляція, система кондиціонування тощо). В економічній класифікації витрат вартість такої енергії включатиметься в загально-виробничі витрати.

Таким чином, для підприємства енергія може бути:

- кінцевим продуктом споживання, що постачається з централізованих систем енергопостачання (загально-виробничі витрати);

- ресурсом для подальшого генерування енергії (операційні витрати) і товаром (собівартість виробництва).

Паливо – це природні або штучні органічні палючі речовини, використовувані як джерело енергії або сировина для промисловості. Залежно від характеру використання виділяють енергетичне, технологічне та комплексне паливо. Енергетичним є паливо, яке використовується як джерело енергії. Технологічне паливо – це тверде або рідке паливо, яке використовують як реагент у плавильних, випалювальних та інших промислових печах. Комплексне паливо – це види палива, з якого попередньо виділяють цінні речовини, які використовуються як хімічна сировина, а потім застосовують як енергетичне паливо.

Отже, для більшості суб'єктів господарювання (крім видобувних і нафтопереробних підприємств) паливо є сировиною, що використовується як ресурс для отримання різних видів енергії або готового продукту. Вартість спожитого палива відноситиметься до прямих виробничих витрат і включатиметься у їх собівартість одиниці енергії або готової продукції.

З огляду на особливості технологічного використання та економічну інтерпретацію під час обліку витрат паливо та енергію, що споживаються під час генерації інших видів енергії та виробництва продукції, доцільно об'єднати в категорію «енергоносії». В.А. Маляренко та Л.В. Лисак дають таке визначення енергоносія: ресурс, який безпосередньо використовують на стадії кінцевого споживання, попередньо облагороджений, перероблений, перетворений, а також природний енергетичний ресурс, споживаний на цій стадії [10].

У перелік енергоносіїв експерти комісії включили низку природних і техногенних джерел енергії, зокрема кам'яне і буре вугілля, торф, інші види первинного твердого палива, кам'яновугільні брикети, кокс, інші види вторинного палива, буровугільні та торф'яні брикети, сира нафта, природний і нафтопродукти, природні енергетичні ресурси (ядерна і гідралічна), електроенергія і тепла енергія, пара, гаряча вода.

Загалом не знижуючи загальне значення невідновлюваних природних енергоносіїв, вважаємо, що нині вітчизняні підприємства недостатньо уваги приділяють розробці енергетичної стратегії переходу на використання власних (купованих) вторинних енергетичних ресурсів (солома, органічні відходи рослинництва й тваринництва, тверді побутові відходи тощо). З метою теоретичного та методичного обґрунтування ролі вторинних енергетичних ресурсів у сфері забезпечення енергоефективності та енергетичної безпеки підприємств вважаємо необхідним визнати їх:

- частиною енергетичних ресурсів підприємства;

- окремим об'єктом системи енергетичного менеджменту.

З урахуванням вищевказаного вважаємо, що об'єктами енергетичного управління підприємством є енергія, природні та перетворені енергоносії, а також вторинні енергетичні ресурси (рис. 1).

З точки зору економічної науки енергетичні ресурси є частиною активів підприємства. Для повноцінного розкриття економічної сутності

глумачення енергетичних активів має містити ознаки, яких вони набувають після зарахування на баланс. Особливо актуальним це є для вторинних енергетичних ресурсів, які, як свідчить практика, відносяться до складу відходів, не оцінюються та не обліковуються.

Активами підприємства є ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигід у майбутньому. Контроль над активами означає можливість вирішального впливу з боку підприємства на них з метою отримання вигоди від їх використання. Контроль, як правило, супроводжується наявністю права власності, яке набувається автоматично, якщо актив отриманий на власному виробництві або придбавається на стороні.

Під очікуваною економічною вигодою від використання активів розуміється можливість надходження коштів або їх еквівалентів на підприємство, наприклад у вигляді доходів від реалізації готової продукції або товарів. Економічні вигоди від використання активів можуть реалізовуватися як у формі використання активів за призначенням, так і під час використання їх для погашення зобов'язань, обміну на інші цінності тощо. Окремі



Рис. 1. Об'єкти енергетичного управління підприємством

активи (наприклад, основні кошти, запаси) мають матеріальну форму, однак вона не є обов'язковою умовою для визнання всіх активів.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, пропонуємо таке визначення: енергетичні ресурси – це контрольовані підприємством енергія, природні та перетворені енергоносії, а також вторинні енергетичні ресурси, використання яких приведе до отримання економічних вигід у майбутньому.

Застосування такого визначення сприятиме вдосконаленню теоретичних засад оцінювання потенціалу енергозбереження підприємств, уникненню критичних помилок під час розроблення базових елементів системи енергетичного менеджменту (ідентифікація енергетичних потоків, формування базової енергетичної лінії та індикаторів енергоефективності) і, відповідно, підвищить ефективність управлінських рішень та використання енергетичних ресурсів підприємства загалом.

Список використаних джерел:

1. Енергетична ефективність України. Кращі проектні ідеї. Проект «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» / уклад.: С.П. Денисюк, О.В. Коцар, Ю.В. Чернецька. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2016. 79 с.
2. Воеводкина Ю.С. Классификация и значение топливно-энергетических ресурсов в производственной деятельности предприятия. Науковедение. 2014. № 2(21). 38 с.
3. Проскуряков В.М., Самуйловичус Р.И. Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов: показатели, факторы роста, анализ. Москва: Экономика, 1988. 175 с.
4. Сергеев Н.Н. Теоретические аспекты энергосбережения и повышения энергетической эффективности промышленных предприятий. Вестник АГТУ. 2013. № 1. С. 29–36.
5. Прокіп А.В., Дудюк В.С., Колісник Р.Б. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів: монографія. Львів: ЗУКЦ, 2015. 337 с.
6. Національний стандарт України «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання (ISO 50001:2011, IDT)» / Міністерство економічного розвитку України, 2015. 27 с. URL: <http://see.org.ua/files/books/%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3%20ISO%2050001%202015.pdf>.
7. Глосарій статистичних термінів. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/glos.htm.
8. Базилевич В.Д., Вальтер Д., Хартманн В.Д. та ін. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський / наук. ред.: В.Д. Базилевич, Д. Вальтер. Київ: Знання, 2010. 518 с.
9. Прокопенко В.В. Енергетичний аудит. Проект «Підвищення енергоефективності та стимулювання використання відновлюваної енергії в аграрно-харчових та інших малих та середніх підприємствах (МСП) України». URL: http://www.reee.org.ua/download/trainings/%D0%A2%D0%9C_4_%D0%90%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82.pdf.
10. Маляренко В.А. Енергетика, довкілля, енергозбереження. Харків: Рубікон, 2004. 368 с.

Копецкая Ю. А.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЕНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИКО-КАТЕГОРИАЛЬНОГО ОБОСНОВАНИЯ

Резюме

В статье исследованы проблемы теоретико-категориального обоснования сущности энергетических ресурсов предприятия. Установлено, что имеет место повсеместное использование определения сущности категории энергетических ресурсов как объекта макроэкономического регулирования. Определены основные различия энергетических ресурсов как объекта государственного регулирования и управления на уровне предприятия. Предложено авторское определение энергетических ресурсов предприятия.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, топливно-энергетические ресурсы, система энергетического менеджмента, энергоэффективность, энергия.

Kopetska Yu. O.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ENERGY RESOURCES OF THE ENTERPRISE: PROBLEMS OF THEORETICAL DEFINITION

Summary

In the article the problems of theoretical definition of the essence of the energy resources of the enterprise are investigated. It has been established that there is a permanent use of the definition of the essence of the category of "energy resources" as an object of macroeconomic regulation. The main differences of energy resources as the object of state regulation and management at the enterprise level are determined. Author's definition of energy resources of the enterprise is proposed.

Key words: energy sources, fuel and energy resources, energy management system, energy efficiency, energy.

УДК 330.3

Котьякалова-Литвин І. В.

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

АКСІОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено ґносеологічний аналіз наукової категорії «фінансове забезпечення підприємства», а також узагальнено її ключові характеристики. Обґрунтовано взаємозв'язок між фінансовим забезпеченням, фінансовим потенціалом та розвитком підприємства. Сформовано авторське визначення фінансового забезпечення розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансовий потенціал, розвиток підприємства, фінансування підприємства.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення є основоположною складовою функціонування підприємства, яке через оптимізацію джерел фінансування, механізмів акумулювання та перерозподілу фінансових ресурсів забезпечує розвиток економічної системи. Традиційно в науковій економічній літературі досить багато уваги присвячено дослідженню проблематики фінансового забезпечення, проте аналіз публікацій показує, що серед економістів досі існують досить багато розбіжностей в інтерпретації цього поняття. На наш погляд, це пов'язане з тим, що вчені розглядають фінансове забезпечення з різноманітних позицій, виокремлюючи різні об'єкти та суб'єкти цієї наукової категорії. Крім того, майже недослідженими залишаються питання формування теоретичних засад сутності фінансового забезпечення, спрямованого на ефективний прогнозований розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням загальних теоретичних положень фінансового забезпечення підприємств займалися такі вчені, як О.Д. Василик, О.В. Гривківська, І.В. Зятковський, Г.Г. Кірейцев, С.В. Мочерний, В.М. Опарін, С.І. Юрій. Специфічні дослідження сутності фінансового забезпечення знайшли своє відображення в працях таких науковців, як, зокрема, В.М. Федосов (в контексті бюджетного менеджменту); О.М. Колодізев (обґрунтування фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства); В.А. Савчук (в контексті виконання функцій держави); Т.А. Говорушко (в контексті фінансового забезпечення малих підприємств); О.Б. Стефанишин (в контексті розвитку підприємств роздрібної торгівлі).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених питанням сутності фінансового забезпечення, майже нерозкритою залишається проблема визначення змісту фінансового забезпечення розвитку підприємства та його місця в системі фінансових координат підприємницьких структур.

Мета статті полягає у ґносеологічному аналізі наукової категорії «фінансове забезпечення», узагальненні виключних властивостей фінансового забезпечення підприємств, обґрунтуванні авторського визначення фінансового забезпечення розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення є одним зі складових елементів фінансового механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням тощо. Фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу не тільки функціонувати беззбитково, але й підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом [1, с. 254].

У фінансовому словнику подане таке визначення фінансового забезпечення: «фінансове забезпечення – це забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо» [2].

Аналіз поглядів вітчизняних економістів на сутність фінансового забезпечення підприємства узагальнено в табл. 1.

Досліджуючи багатогранність поняття «фінансове забезпечення», можемо виділити такі його ключові ознаки:

- функція інвестування через форми фінансування;
- елемент фінансового механізму;
- основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток через систему фінансування;
- сукупність економічних відносин (система фінансових відносин), що діють через сукупність

Таблиця 1

Гносеологічний аналіз наукової категорії «фінансове забезпечення підприємства»

Автор/джерело	Об'єкт фінансового забезпечення	Сутність поняття
Т.А. Говорушко [3, с. 103]	Малі підприємства	Специфічний механізм, що включає сукупність методів, важелів, інструментів та форм прояву, створення і використання фінансових ресурсів, за допомогою яких забезпечуються процеси ефективного розвитку малих підприємств.
О.В. Гривківська [4, с. 14]	Діяльність підприємств	Метод фінансового механізму, який дає змогу сформувати достатні обсяги фінансових ресурсів для досягнення беззбиткової діяльності, підвищення ефективності господарювання та зміцнення національної економіки.
М.С. Забедюк [5, с. 198]	Підприємства	Сукупність фінансових відносин у процесі залучення необхідного розміру фінансових ресурсів та їх ефективного використання.
О.М. Колодізев [6, с. 34]	Інноваційний розвиток	Сукупність економічних відносин, що виникають стосовно пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів та форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки.
В.М. Опарін [7, с. 17–18]	Підприємства	Реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування.
Я.В. Пилюк [1, с. 256]	Інноваційний розвиток	Сукупність фінансових відносин, які зумовлені інструментами, методами та важелями впливу на процеси розвитку інноваційної діяльності з метою пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, необхідних для економічного зростання та розвитку суб'єктів господарювання та держави.
П.В. Сви́дєрський [8, с. 147]	Інноваційний розвиток підприємств	Цілісний процес, що охоплює власне фінансове забезпечення, можливості нагромадження і відтворення фінансових ресурсів, а також його регулятивний потенціал.
О.Б. Стефанишин [9, с. 237]	Розвиток підприємств роздрібно́ї торгівлі	Обсяг і структура фінансових ресурсів, процеси та умови їх надходження, фінансові взаємовідносини суб'єктів господарювання з іншими контрагентами, державними органами влади, фінансово-кредитними інституціями з урахуванням ризиків, що виникають під час залучення фінансових ресурсів.
О.Ю. Шутєєва [10, с. 120]	Функціонування ринку цінних паперів	Сукупність фінансових відносин, які обумовлені інструментами, методами та важелями впливу на складові ринку цінних паперів з метою створення умов для ефективного виконання покладених на нього функцій, що, на відміну від наявних, дає змогу вбачати ключову підсистему реалізації процесу інвестування як визначальний аспект розвитку ринку цінних паперів.
С.І. Юрій [11, с. 41]	Підприємства	Формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі, а також їх ефективне використання. Виділяються п'ять елементів фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, а саме самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, оренда, інвестування.

Джерело: систематизовано автором відповідно до наукової літератури

форм і методів створення, мобілізації та використання фондів фінансових ресурсів;

– процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування;

– процес реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів [12, с. 2].

Обробка наукової літератури та проведений гносеологічний аналіз фінансового забезпечення розвитку підприємства дали змогу узагальнити характерні ознаки цієї наукової категорії, що унаочнено на рис. 1.

Слід зазначити, що досить часто в практичній сфері відбувається підміна понять «фінансове забезпечення підприємства» та «фінансування підприємства» з припущенням їх тотожності. Однак, на нашу думку, це принципово різні поняття, хоч і взаємопов'язані.

Так, О.О. Терещенко, трактує фінансування як заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їхнє повернення, а також пов'язані з цим відносини між підприємством та капіталодавцями (платіжні відносини, контроль та забезпечення) [13, с. 24].

Група авторів на чолі з І.О. Бланком вважає, що фінансування на рівні підприємства можна визначити як процес мобілізації та витрачання грошових коштів або використання інших фінансових інструментів з метою формування (придбання або створення) активів та виконання зобов'язань [14, с. 122].

А.М. Поддєрьогін визначає фінансування підприємства як систему використання різних форм

і методів фінансового забезпечення функціонування підприємств і досягнення ними поставлених цілей, яка спрямована на виконання таких основних завдань: фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності; пошук резервів збільшення доходів, підвищення рентабельності та платоспроможності; належне виконання зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетами усіх рівнів, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для належного фінансування розвитку підприємства, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним розподілом і використанням фінансових ресурсів [15, с. 16].

Отже, на наш погляд, фінансування є більш вузьким поняттям, ніж фінансове забезпечення підприємства, яке обмежується мобілізацією та використанням фінансових ресурсів. Фінансове забезпечення, окрім зазначених питань, включає оптимізацію структури фінансових ресурсів, фінансову політику, механізми управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення функціонування підприємства як в короткостроковому періоді, так й в довгостроковій (стратегічній) перспективі.

Для досягнення цілей дослідження нам необхідно визначити зміст фінансового забезпечення, спрямованого саме на розвиток підприємства. На наш погляд, у взаємозв'язку між фінансовим забезпеченням підприємства та його розвитком є проміжна ланка, а саме фінансовий потенціал, який є підґрунтям розвитку підприємства. Таким чином, вважаємо доцільним визначити сутнісні характеристики фінансового потенціалу та обґрунтувати його місце у фінансовому забезпеченні розвитку підприємства.

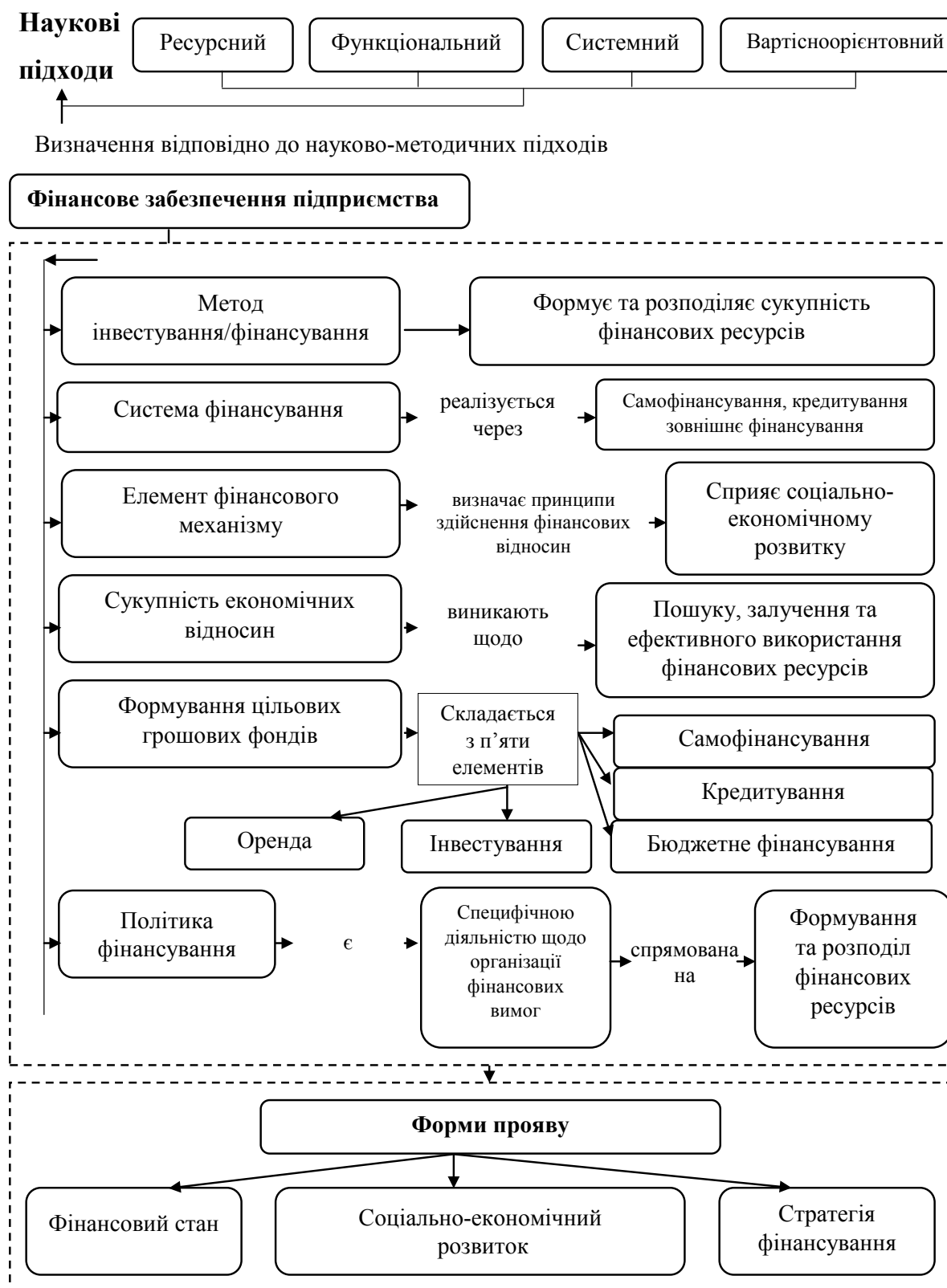


Рис. 1. Узагальнення характерних ознак фінансового забезпечення підприємств

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання наукової літератури

Сутність, зміст та структура фінансового потенціалу є предметом багатьох фундаментальних досліджень вчених-економістів. Проте для нашого дослідження цікаві ті з них, що відображають значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства.

Так, Г.В. Кучер розглядає фінансовий потенціал як складову фінансового механізму, пов'язану з регулюванням, стимулюванням та забезпеченням економічного розвитку як економічних суб'єктів, галузей, так і країни загалом [16, с. 100]. В цьому трактуванні вчений робить акцент на тому, що фінансовий потенціал відображає наявність умов для розширеного відтворення економіки держави загалом та суб'єкта зокрема.

Подібної думки дотримується Ю.В. Селіванова, яка зазначає, що фінансовий потенціал – це можливості системи фінансових ресурсів і компетенцій підприємства забезпечувати рішення поточних і стратегічних задач, орієнтованих на стійке функціонування та розвиток підприємства [17, с. 151].

Фінансовий потенціал виступає важливою складовою загального потенціалу підприємства, адже саме ця його складова відображає стан та обсяг сукупних фінансових ресурсів, які необхідні для його нормального безперебійного функціонування, а також для формування конкурентних стратегій розвитку своєї діяльності в майбутньому. Він є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування за змін економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє важливу роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливим, ліквідним та фінансово надійним [18, с. 77]. В цьому контексті доцільним є визначення фінансового потенціалу, яке надає Г.В. Корнійчук, а саме як сукупності об'єктивних передумов (можливостей) залучити такий обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах підприємство спроможне відшкодувати у повному обсязі за рахунок чистих грошових потоків від його виробничих та інвестиційних програм, для реалізації яких залучаються ці фінансові ресурси [19, с. 74].

Вчені-економісти Г.П. Куліш та В.В. Чепка вважають, що фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, організаційно-управлінського потенціалів у

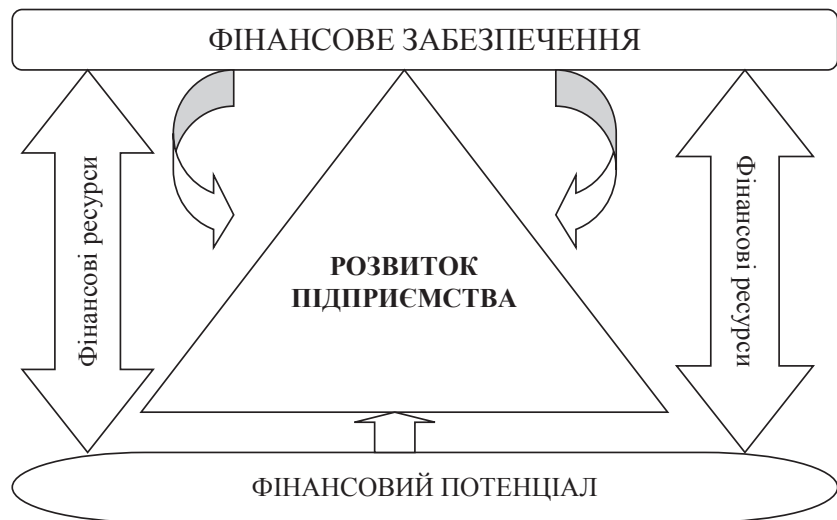


Рис. 2. Взаємозв'язок між фінансовим потенціалом, фінансовим забезпеченням та розвитком підприємства

Джерело: розроблено автором

фінансові результати діяльності та використовуються для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства [20, с. 30].

Таким чином, на основі проведеного вище аналізу можна зробити висновок, що фінансовий потенціал як сукупність наявних та потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощування їхнього обсягу та трансформації їх в інші фактори виробництва [22] створює умови для фінансового забезпечення розвитку підприємства. Структурно-логічна схема взаємозв'язку означених категорій представлена на рис. 2.

На основі наведених вище теоретичні викладки автори вважають, що фінансове забезпечення розвитком підприємства як складна та багатоаспектна економічна категорія є процесом генерації через формування та використання фінансового потенціалу та системи методів, механізмів, інструментів та важелів управління фінансовими ресурсами, персистентного фінансового потоку, достатнього як для забезпечення успішного поточного функціонування підприємства, так і для стимулювання розвитку підприємства.

Висновки. На основі проведеного дослідження обґрунтоване авторське трактування фінансового забезпечення розвитку підприємства, яке, на відміну від інших, акцентує увагу на визначальній ролі фінансового потенціалу у стимулюванні розвитку підприємства. Подальші дослідження було б доцільно спрямувати в напрямі методологічних засад управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Пилип'юк Я.В. Теоретичні засади процесу визначення сутності фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.4. С. 253–258.
2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. 3-тє вид., перероб. та доп. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 844 с.
3. Говорущко Т.А. Концепція фінансового забезпечення малих промислових підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 4. С. 100–104.
4. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2004. № 2. С. 12–15.
5. Забедюк М.С. Теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства. Економічний форум. 2016. № 3. С. 195–200.
6. Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України. Суми, 2011. 508 с.

7. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібн. Київ: Вид-во КНЕУ, 2002. 240 с.
8. Свидерський П.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств. Экономика и управление. 2011. № 6. С. 145–151.
9. Стефанишин О.Б. Управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств роздрібної торгівлі: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; Львівський торговельно-економічний університет. Львів, 2017. 266 с.
10. Шутєєва О.Ю. Теоретичні засади визначення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів. Фінансовий простір. 2013. № 3(11). С. 118–122.
11. Юрій С.І. Фінанси: вишкіл студії. Тернопіль: Картбланш, 2002. 357 с.
12. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. Бізнес-Інформ. 2012. № 7. С. 47–49.
13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
14. Бланк І.О., Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. 344 с.
15. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д. Фінанси підприємств: підручник. 6-те вид., перероб. і допов. Київ: КНЕУ, 2006. 552 с.
16. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал економічного розвитку: теоретичний аспект. Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 92–105.
17. Селиванова Ю.В. Фінансовий потенціал як фактор розвитку бізнесу в конкурентній ринковій середі. Вісник Донецького національного університету. Сер.: Економіка і право. 2013. Вип. 1. С. 149–155.
18. Громова О.Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 5. С. 75–78.
19. Корнійчук Г.В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 11. С. 73–77.
20. Куліш Г.П., Ченка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільної економіки. Статистика України. 2017. № 1. С. 29–35.
21. Нонік В.В., Полчанов А.Ю. Фінансовий потенціал як економічна категорія. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 17. С. 5–9.
22. Хринюк О.С., Бова В.А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2017. № 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661>.

Котьялова-Литвин И. В.

Частное высшее учебное заведение «Европейский университет»

АКСИОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье проведен гносеологический анализ научной категории «финансовое обеспечение предприятия», а также обобщены ее ключевые характеристики. Обоснована взаимосвязь между финансовым обеспечением, финансовым потенциалом и развитием предприятия. Сформировано авторское определение финансового обеспечения развития предприятия.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовый потенциал, развитие предприятия, финансирование предприятия.

Kot'kalova-Lytvyn I. V.

Private Higher Education Institution “European University”

AXIOLOGY OF FINANCIAL SUPPLYING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary

Gnoseological analysis of the scientific category “enterprise financial supplying” was carried out and its key characteristics were generalized in the article. Article substantiates interrelation between financial supplying, financial potential and development of an enterprise. Author's definition of financial supplying for development of an enterprise has been formed.

Key words: financial supplying, financial potential, enterprise development, financing of the enterprise.

УДК 338.431.84

Куценко І. В.

Сумський національний аграрний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Досліджено теоретичні питання інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки України. Проведено узагальнення дефініцій «агропромислова інтеграція», «горизонтальна інтеграція», «вертикальна інтеграція». Вказані мотиви агропромислової інтеграції. Розроблена схема взаємозв'язку видів, напрямів і форм інтеграції. Визначено нові види та напрями агропромислової інтеграції.

Ключові слова: агропромислова інтеграція, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, конгломеративна інтеграція, мікропросторова інтеграція.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України характеризується стрімким розвитком інтеграційних процесів, які активно відбуваються в різних галузях, за участі всіх наявних організаційно-правових форм господарювання та цим самим формують підґрунтя для подальшого ефективного господарювання. Завдяки інтеграційним процесам в Україні з'явилися та успішно господарюють аграрні компанії, які характеризуються великими масштабами ведення діяльності, розвиненою виробничою та логістичною інфраструктурою, наявністю потужностей для переробки сільськогосподарської продукції тощо. До того ж на мікрорівні в аграрному секторі також відбуваються процеси інтеграції, зокрема дрібних сільськогосподарських товаровиробників з підприємствами інших сфер діяльності агропромислового комплексу, великими аграрними компаніями, що не повною мірою розглянуто в теорії інтеграційних процесів та потребує проведення подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше теоретичні основи сільськогосподарської інтеграції та кооперації були розроблені вченими-аграрниками М. Туган-Барановським та О. Чаяновим. Вагомий внесок у розроблення теорій і практики інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі зробили вчені-економісти: В. Андрійчук, П. Гайдучкий, В. Габар, Т. Дудар, М. Коденська, О. Крисальний, М. Кропивко, Ю. Лупенко, П. Макаренко, М. Малік, Ю. Нестерчук, П. Саблук, В. Терещенко, І. Червен, Г. Черевко, О. Шпичак та ін. Праці цих науковців створили фундаментальну теоретичну, методологічну базу у вітчизняній науці щодо інтеграційних процесів в аграрному секторі України, що є основою для подальших досліджень у цій сфері.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас в аграрному секторі динамічно розвиваються наявні та створюються нові організаційно-правові форми господарювання, розвиваються інтеграційні процеси за різними напрямками та формами. Тому виникає потреба у проведенні подальших наукових досліджень, в узагальненні наявних та визначенні нових видів та напрямів інтеграційних процесів в аграрному секторі.

Метою статті є узагальнення дефініцій «агропромислова інтеграція», «горизонтальна інтеграція», «вертикальна інтеграція», а також визначення нових видів та напрямів агропромислової інтеграції.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі існують різні визначення категорій економічної та агропромислової інтеграції. Під економічною інтеграцією, за визначенням В. Сладкевича, розуміють рівень співробітництва між частинами організацій, який забезпечує досягнення стратегіч-

них цілей відповідно до вимог бізнес-середовища. До того ж інтеграцією вважається об'єднання кількох компаній під одним контролем з метою взаємної вигоди, зменшення конкуренції, зниження рівня витрат за рахунок скорочення накладних витрат, розширення частки ринку, поєднання технічних і фінансових ресурсів, співробітництва в галузі досліджень і розробок. При цьому під інтеграцією розуміють узгоджений розвиток і взаємне доповнення підприємств, галузей економіки, регіонів, країн із метою ефективного використання ресурсів і задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах і послугах [1, с. 173].

Економічна інтеграція має місце як на рівні національного господарства країни, так і між підприємствами, фірмами, корпораціями. Вона виявляється у поширенні та поглибленні виробничо-технічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, створенні сприятливих умов здійснення економічної діяльності, усуненні взаємних бар'єрів [1, с. 173–174].

Погляди науковців щодо змісту поняття агропромислової інтеграції приведені в табл. 1.

Отже, метою агропромислової інтеграції є поглиблення економічних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності в аграрному секторі (зокрема, між виробниками сільськогосподарської продукції, підприємствами переробної галузі, постачальниками матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, а також підприємствами – надавачами послуг: транспортних, складських тощо), що передбачає отримання ними економічної вигоди від спільної діяльності.

Розвиток інтеграційних процесів в умовах ринкової економіки зумовлений необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності та скорочення витрат виробництва. Сучасні інтеграційні процеси, що мають місце в сільському господарстві, розвиваються в умовах становлення ринкових відносин, функціонування різних форм власності на землю та майно, відносної незалежності суб'єктів господарювання від держави. Під час створення інтегрованих формувань перевага надається економічному складнику, що знаходить своє відображення у таких показниках, як прибуток, рентабельність тощо.

До мотивів агропромислової інтеграції належать [6, с. 67; 7, с. 125]:

1) забезпечення єдиного процесу виробництва, закупівлі, зберігання, переробки та реалізації продукції і тим самим створення умов для поєднання інтересів усіх учасників АПК;

2) акумуляція фінансових ресурсів для реалізації пріоритетних напрямів діяльності та великомасштабних інвестиційних проектів (що знижує ризик для вітчизняних та закордонних інвесторів);

Таблиця 1

Узагальнення дефініцій «агропромислова інтеграція»

Автор	Дефініція
В. Андрійчук	розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції з сільськогосподарської сировини; поглиблення виробничих і економічних зв'язків між підприємствами переробної галузі, сільськогосподарськими товаровиробниками, підприємствами інших сфер агропромислового комплексу, спрямованих на досягнення більшої економічної вигоди та стабільності їхньої господарської діяльності [2, с. 656]
В. Габор	складний процес технологічного, економічного та організаційного з'єднання взаємозалежних етапів виробництва, які включають вирощування продукції, її переробку, транспортування та реалізацію споживачам [3, с. 31]
Ю. Нестерчук	цілеспрямований процес зближення інтересів, зміцнення виробничо-господарських зв'язків і відносин прямих та опосередкованих учасників агропромислового відтворювального процесу [4, с. 29]
П. Саблук	охоплює широке коло різноманітних економічних явищ та процесів зближення, пристосування, узгодження діяльності й навіть об'єднання підприємств з метою стабілізації ринкового середовища і підвищення на цій основі результатів господарювання [5, с. 181]

Джерело: складено автором на основі [2–5]

Таблиця 2

Узагальнення дефініцій «горизонтальна інтеграція»

Автор	Дефініція
В. Андрійчук	об'єднання декількох виробників одного і того самого рівня продуктової вертикалі (виробники сільськогосподарської продукції чи виробники молокопродукції або м'ясопродуктів і т.д.) відбувається на основі відносин власності; узгодження своєї виробничої діяльності товаровиробниками одного і того самого рівня продуктової вертикалі діяльності через контракти (2007 р.) [8, с. 41]
О. Бабаєв	збільшення питомої ваги окремого підприємства у масштабах галузі (зростання частки в галузевому виробництві, виробничих потужностях, на ринку продукції галузі тощо) (2007 р.) [9, с. 7]
Ю. Лопатинський	концентрація підприємств, виробництва, капіталу (2007 р.) [10]
Є. Кобець	форма внутрішньогалузевого кооперування здебільшого однотипних підприємств і виробництв, яка забезпечує поглинання спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного ланцюга, або територіально інтегрованих процесів з метою збільшення і поліпшення якості продукції, зміцнення та стабілізації їх економічного становища, підвищення ефективності виробництва (2008 р.) [11, с. 6]
А. Кондратюк	об'єднання підприємств однієї галузі сільського господарства або промисловості, які виробляють однорідні види продукції або виконують однакові операції з її виробництва (2013 р.) [12, с. 38]
І. Мальцева	вид агропромислової інтеграції, який не передбачає взаємозв'язків між різними галузями народного господарства (2013 р.) [13, с. 57]

Джерело: складено автором на основі [8–13]

Таблиця 3

Узагальнення дефініцій «вертикальна інтеграція»

Автор	Дефініція
В. Андрійчук	об'єднання виробників, що функціонують на наступних стадіях продуктової вертикалі, здійснюється на основі єдиної (спільної) власності [2, с. 656]
Т. Гамма	сприяє скороченню витрат і зниженню залежності від поточних тимчасових змін у ринковій кон'юктурі, передбачає об'єднання сировинних, переробних і збутових напрямів діяльності в єдиному організаційно-технологічному комплексі [14]
Д. Лук'яненко	об'єднання фірм, котрі функціонують у різних виробничих циклах [15, с. 52]
Д. МакФетрідж	взаємне володіння сторін одна одною; зосередження на одному підприємстві двох або більше стадій виробництва єдиного технологічного ланцюга [16]
О. Шаманська, Г. Скуль	поєднання у собі всіх сфер агропромислового виробництва [17, с. 37].

Джерело: складено автором на основі [2; 14–17]

3) підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках;

4) створення більш сприятливих умов для застосування прогресивних технологій, техніки, впровадження новітніх наукових досягнень;

5) виникнення можливості організації виробництва на основі економічного використання всіх ресурсів;

6) досягнення скорочення управлінського апарату, забезпечення оптимального поєднання територіального та галузевого управління.

В економічній науці залежно від учасників процесів виділяють три види інтеграції: горизонтальну, вертикальну та конгломеративну. У табл. 2 узагальнені дефініції «горизонтальна інтеграція».

З огляду на вищевикладене, під горизонтальною інтеграцією розуміють об'єднання підприємств однієї галузі для спільного ведення господарської діяльності або окремих її напрямів з

метою підвищення ефективності господарювання. Таким чином, інтегруватися можуть сільськогосподарські товаровиробники різних організаційно-правових форм господарювання шляхом спільного використання технічних засобів виробництва, придбання виробничих ресурсів, реалізації виробленої продукції тощо.

Одним із видів інтеграції в аграрному секторі є вертикальна інтеграція. У табл. 3 узагальнено дефініції «вертикальна інтеграція».

Отже, під вертикальною інтеграцією розуміють об'єднання господарюючих суб'єктів різних сфер агропромислового комплексу для створення нових видів продукції та їх подальшої реалізації. В аграрному секторі до вертикально інтегрованих належать підприємства, які поєднують виробництво сільськогосподарської сировини з її переробкою. Так, під час вертикальної агропромислової інтеграції, для прикладу, виробники зерна

можуть об'єднуватися з переробними підприємствами – виробниками борошна, круп, макаронних виробів, кондитерських виробів, хлібобулочних виробів тощо.

В економічних наукових працях виділяють ще один вид інтеграції – конгломеративну. Така інтеграція передбачає об'єднання підприємств різних сфер діяльності. Це відбувається у разі наявності у компанії-інтегратора тимчасово вільних фінансових ресурсів. Такий вид інтеграції сприяє диверсифікації виробництва та підвищує реагування новоутворених об'єднань на зміни ринкового середовища. Водночас конгломеративній інтеграції притаманна складна фінансово-контролююча система обліку витрат на виробництво та реалізацію продукції. Її слабким місцем є відсутність належного досвіду у діяльності галузі. До переваг такої інтеграції належить можливість придбання ліквідних активів, що знижує фінансові ризики у майбутньому [2, с. 659; 13, с. 57; 18].

Вертикальна, горизонтальна та конгломеративна види інтеграції мають як переваги, так і недоліки. Зокрема, перевагами вертикальної інтеграції є налагодження виробничо-технологічних зв'язків, нейтралізація негативного впливу ринкових факторів (попит, пропозиція, ціна). До недоліків відносять територіальну розпорошеність. Вертикальна інтеграція забезпечує кращу реалізацію управлінських рішень за рахунок наявності необхідних активів та їх ефективного використання. Горизонтальна ж інтеграція дає змогу досягнути економії через скорочення витрат за рахунок ведення масштабного та повнотехнологічного виробництва. До переваг горизонтальних інтегрованих структур відносять можливість застосування ефекту масштабу через скорочення виробничих витрат, модернізації виробництва. Однак, як правило, створюються інтегровані структури такого типу на короткостроковий тер-

мін. Безумовними перевагами горизонтальної і вертикальної інтеграцій є синергетичний ефект, якого конгломеративна інтеграція не передбачає. Натомість основною метою конгломеративної інтеграції є підвищення фінансової стійкості таких об'єднань.

Отже, агропромислову інтеграцію можна вважати еволюційним етапом та сучасним механізмом розвитку форм господарювання, який ґрунтується на максимізації прибутку й оптимізації витрат за рахунок отримання синергетичного ефекту.

Загалом науковці визначають, що інтеграція в аграрній сфері може розподілятися за напрямками діяльності на виробничу, збутову, освітню, соціальну та фінансову. При цьому виділяють повну та неповну форми інтеграції. До повної відносять акціонерну (майнову) інтеграцію, а до неповної – контрактну, кооперативну та партнерську (див. рис. 1).

При цьому горизонтальна та вертикальна інтеграції містять у собі всі визначені напрями та форми інтеграції. Конгломеративна ж інтеграція здебільшого зосереджується на фінансовому напрямі діяльності та майновій формі відносин між її учасниками. Загалом під майновою формою інтеграції розуміють розширення прав власності на дві та більше стадій виробництва та збуту продукції шляхом набуття частки одним господарюючим суб'єктом у майні другого господарюючого суб'єкта. Тобто суб'єкт-інтегратор одержує у власність частину або всі активи інтегрованих агентів [6, с. 103].

Поширеними у практичній діяльності суб'єктів аграрного сектору є контрактна та партнерська форми інтеграції. Ці форми інтеграції передбачають взаємодію самостійних організацій та/або індивідуальних підприємців за окремими господарськими договорами. При цьому зберігається їх майнова самостійність, права юридичної особи,

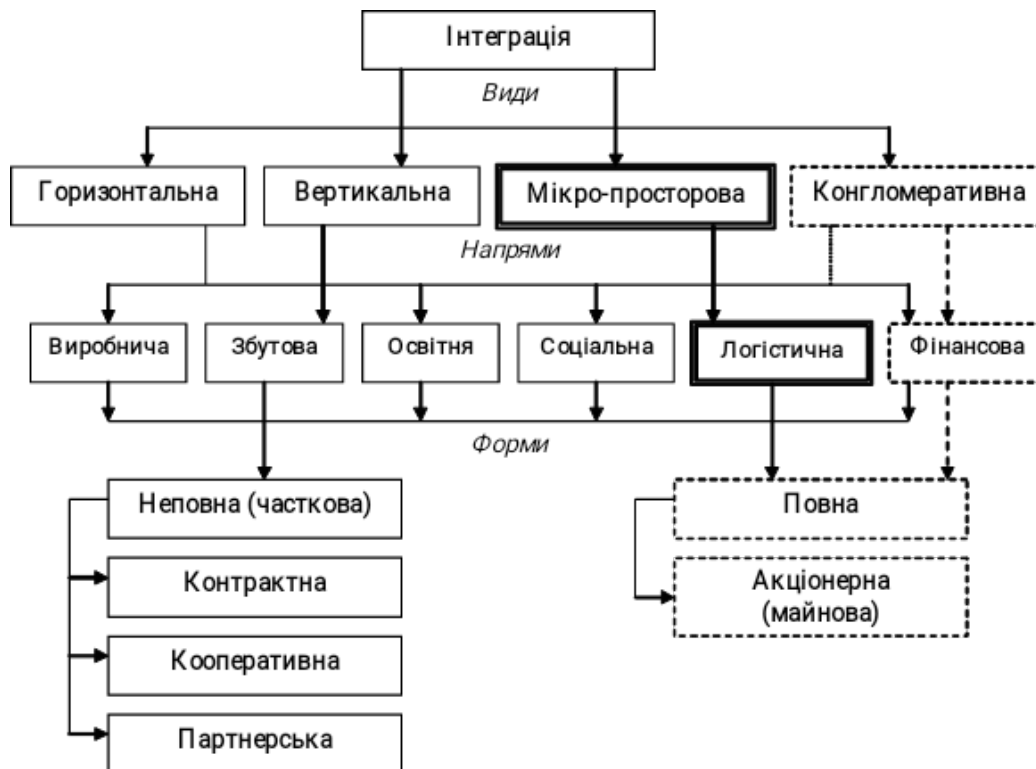


Рис. 1. Схема взаємозв'язку видів, напрямів і форм інтеграції

Джерело: розроблено автором

враховуються інтереси кожного з її учасників, а метою є підвищення конкурентоспроможності та отримання економічної вигоди [19, с. 66; 20, с. 75].

Кооперація як форма інтеграції в аграрній сфері застосовується здебільшого дрібнотоварними виробниками. Дослідження науковцями еволюційного розвитку сільського господарства зводяться до того, що це об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для спільної господарської та іншої діяльності з метою покращення власного економічного стану [21–23]. За публікаціями П. Саблука, «кооперація та інтеграція сприятимуть підвищенню дохідності всіх учасників процесу виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, а також залучених інвестицій в аграрну сферу і відновленню потенціалу АПК» [24, с. 10].

На думку І. Брюховецького, «кооперація покликана надати товаровиробникам можливість отримувати прибутки не тільки безпосередньо від сільськогосподарського виробництва, а й від подальшого руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати канали збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції і застосування сучасних маркетингових методів і технологій, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі» [25, с. 159–160].

При цьому науковці вважають, що великі аграрні формування, які об'єднують декілька технологічних циклів, у подальшому матимуть вплив на розвиток сільської економіки (зокрема, на створення аграрних кластерів) порівняно з кооперативними об'єднаннями. «Нарощування потенціалу виробничої сільськогосподарської кооперації в Україні повинне здійснюватися у напрямі вдосконалення її організаційно-правових форм господарювання і диверсифікації внутрішніх та міжгосподарських економічних відносин з метою поступової прогресивної трансформації виробничих сільськогосподарських кооперативних формувань у вищу їх форму – інтегрованих агропромислових структур та агропромислово-фінансових груп із залученням до кооперативного співробітництва фінансових і банківських структур (створення агропромислових кластерів)» [25, с. 167].

Підтвердженням цього є те, що сучасний розвиток вітчизняного аграрного сектору характеризується налагодженням економічних зв'язків між великими аграрними компаніями та дрібнотоварними виробниками, їх взаємною зацікавленістю у співробітництві. При цьому на окремих територіях дрібними господарствами виробляється товарна

сільськогосподарська продукція, здійснюється її первинна обробка, зберігання, переробка та реалізація з використанням обслуговуючої інфраструктури аграрних компаній. Такі тенденції поширюються в різних регіонах України та охоплюють різні сегменти аграрного сектору. Виходячи з цього, доречно визначити додаткові категорії: «мікропросторова агропромислова інтеграція» та «логістична агропромислова інтеграція» (див. рис. 1).

Таким чином, мікропросторова агропромислова інтеграція – це вид агропромислової інтеграції, який передбачає встановлення економічних зв'язків між великими аграрними компаніями з розвиненою виробничою, заготівельно-збутовою, обслуговуючою інфраструктурою та дрібними товаровиробниками щодо виробництва, обробки (переробки) та збуту окремих видів сільськогосподарської продукції з метою отримання додаткового прибутку. При цьому будуть використовуватися виробничий, збутовий, фінансовий, освітній, соціальний та логістичний напрями інтеграції.

Своєю чергою логістична агропромислова інтеграція – це напрям агропромислової інтеграції, який передбачає спільну діяльність учасників інтеграційного процесу щодо транспортування, первинної обробки (фасування), складування, зберігання і реалізації сільськогосподарської продукції та продовольства з використанням відповідної матеріально-технічної бази (логістичної інфраструктури) на договірних засадах. Логістичний напрям агропромислової інтеграції є невід'ємним елементом у ланцюгах постачання агропродукції від виробників до кінцевих споживачів.

Висновки. За результатами дослідження можна узагальнити, що агропромислова інтеграція – це поглиблення економічних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, підприємствами переробної галузі, постачальниками матеріально-технічних ресурсів, а також обслуговуючими підприємствами з метою отримання ними економічної вигоди від спільної діяльності. Основними видами інтеграції є горизонтальна, вертикальна і конгломеративна. Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств однієї галузі для спільної господарської діяльності з метою підвищення її ефективності; вертикальна – об'єднання господарюючих суб'єктів різних сфер агропромислового комплексу для створення нових видів продукції та їх подальшої реалізації; конгломеративна – об'єднання підприємств різних сфер економічної діяльності.

За результатами проведених досліджень пропонуємо також визначити та застосовувати категорії «мікропросторова агропромислова інтеграція» та «логістична агропромислова інтеграція».

Список використаних джерел:

1. Менеджмент: Понятійно-термінологічний словник / за ред. Г.В. Щокіна, М.Ф. Головатого, О.В. Антонюка, В.П. Сладкевича. К.: Міжрегіональна академія управління персоналом, 2007. 744 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. К.: КНЕУ, 2013. 779 с.
3. Габор В.С. Організаційно-економічний механізм поглиблення інтеграційних процесів в агропромисловому виробництві / В.С. Габор // Інноваційна економіка. – 2013. №7(45). С. 31–33.
4. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань: «Сочінський», 2009. 372 с.
5. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси у трьох томах / П.Т. Саблук. – К.: Інститут аграрної економіки, 2001. Т. 2: Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. 484 с.
6. Ушвицкий М.Л. Объективная необходимость углубления интеграции в агропромышленном комплексе / М.Л. Ушвицкий // Сб. науч. тр. СевКавГТУ [Серия «Экономика»]. 2006. № 3. С. 101–107.
7. Завальнюк К.С. Теоретичні засади інтеграційних процесів в АПК / К.С. Завальнюк // Формування ринкової економіки: Збірник наукових праць. – 2015. № 33. С. 120–128.

8. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В.Г. Андрійчук. Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. 216 с.
9. Бабаев О.И. Совершенствование управления вертикально интегрированными структурами (на примере пищевой промышленности): автореф. дис. к.э.н.: спец 08.00.05 / Бабаев Олег Иосифович. М., 2007. 20 с.
10. Лопатинський Ю.М. Інституціональна трансформація аграрного сектора: автореф. дис. д.е.н.: спец. 08.00.03 / Юрій Михайлович Лопатинський. К., 2007. 36 с.
11. Кобець Є.А. Розвиток інтеграційних формувань в АПК: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / Кобець Євгеній Анатолійович. – Миколаїв, 2008. 22 с.
12. Кондратюк А.П. Методичні засади здійснення процесів інтеграції агропромислового виробництва [Електронний ресурс] / А.П. Кондратюк // Технологический аудит и резервы производства. 2013. № 5(3). С. 38–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2013_5-3_12.
13. Мапыцева И.С. Кооперация и агропромышленная интеграция : учебное пособие / И.С. Мальцева; Сыкт. лесн. ин-т. Сыктывкар : СЛИ, 2013. 88 с. URL: <http://62.182.30.44/ft/301-001246.pdf>.
14. Гамма Т.М. Вертикальна інтеграція підприємств АПК як ключовий фактор продовольчої безпеки України / Т.М. Гамма // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2015. № 1(2). С. 5–12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_1%282%29_3.
15. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. К.: КНЕУ, 2005. 204 с.
16. McFetridge D.G. The Economics of vertical integration / D.G. Mcfetridge // Canadian Journal of Agricultural Economics. 1994. № 41. Р. 525–531.
17. Шаманська О.І. Інтеграційні процеси як фактор розвитку сільськогосподарських підприємств / О.І. Шаманська, Г.В. Скуль // Агросвіт. – 2012. № 12. С. 35–39.
18. Храмова И. Г. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России / И.Г. Храмова. М., 2003. 52 с.
19. Ніценко В.С. Теоретичні засади функціонування вертикально-інтегрованих структур в агропромисловому комплексі / В.С. Ніценко // Економіка АПК. 2014. № 2. С. 63–69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_2_10.
20. Корнева Н.О. Роль інтеграційних процесів у формуванні організаційної структури тваринницько-продуктового комплексу / Н.О. Корнева // Вісник СНАУ [Серія «Економіка та менеджмент»]. 2006. Вип. 3–4 (20–21). С. 74–77.
21. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. М.: Экономика, 1989. 496 с.
22. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации / Чаянов А.В. – М.: Кооперативное издательство, 1925. 77 с.
23. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК. К.: Українська академія аграрних наук. Інститут аграрної економіки, 1999. 296 с.
24. Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоєфективного агропро-мислового виробництва в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. 2002. № 7. С. 10.
25. Організаційно-економічні аспекти розвитку агропромислового комплексу та сільських територій: монографія / за ред. Брюховецького І.М., Жмайлова В.М., Маслака О.М. Суми: СНАУ, 2015. 322 с.

Куценко И. В.

Сумский национальный аграрный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы интеграционных процессов в аграрном секторе Украины. Проведено обобщение дефиниций «агропромышленная интеграция», «горизонтальная интеграция», «вертикальная интеграция». Указаны мотивы агропромышленной интеграции. Разработана схема взаимосвязи видов, направлений и форм интеграции. Определены новые виды и направления агропромышленной интеграции.
Ключевые слова: агропромышленная интеграция, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, конгломеративная интеграция, микропространственная интеграция.

Kutsenko I. V.

Sumy National Agrarian University

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INTEGRATION PROCESSES IN THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMICS

Summary

Theoretical issues of integration processes in the agricultural sector of Ukraine are investigated in this article. A generalization of the definitions "agro-industrial integration", "horizontal integration", "vertical integration". The motives of agro-industrial integration are mentioned. The scheme of interrelation of kinds, directions and forms of integration is developed. New types and directions of agro-industrial integration are defined.

Key words: agro-industrial integration, horizontal integration, vertical integration, conglomerate integration, micro-spatial integration.

УДК 339.137.22

Леонova Ю. О.

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність аналітичного інструментарію конкурентної розвідки. Визначено характерні риси та особливості конкурентної розвідки. Розкрито, що саме автор включає в аналітичний інструментарій, на чий роботи спирається. Обґрунтовано, чому саме методичне забезпечення та його прикладне значення мають сенс для подальших досліджень. Розкрито найпопулярніші методи конкурентної розвідки підприємства.

Ключові слова: конкурентна розвідка, методи, аналітичний інструментарій, методичний інструментарій, конкуренція.

Постановка проблеми. Конкурентна розвідка виникла як потреба підприємств та організацій в інформації про стан ділового оточення, суб'єктів, з якими взаємодіє організація, та тих, хто має вплив на її функціонування та розвиток. Тому під конкурентною розвідкою слід розуміти дослідження ринку та суб'єктів ділового середовища, які проводяться на постійній основі або спеціалізовані з метою виявлення діючих або потенційних факторів впливу на компетентність підприємства конкурентів на цьому ринку. Результати конкурентної розвідки безпосередньо формують підґрунтя для прийняття стратегічних рішень та бізнес-планування (стратегічного, тактичного, щорічного).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливістю конкурентної розвідки як виду аналітичної роботи є те, що вона поєднує в собі досягнення різних сфер діяльності, таких як економіка, маркетинг, логіка, психологія, знання інформаційних систем. Іншою особливістю є те, що устояного інструментарію конкурентної розвідки не сформовано, існує дуже обмежена кількість праць навчально-методичної літератури з конкурентної розвідки, а в підручниках з економічного або бізнес-аналізу цей розділ також не представлено. Також слід відзначити, що чіткого визначення, якого б дотримувалися науковці або представники освітнього простору, немає. І це також тому, що є декілька широкоживаних назв конкурентної розвідки, таких як бізнес-розвідка, аналітична розвідка, ділова та стратегічна. Перелічені три особливості, які стикаються з наступною, або обумовлені нею, що полягає в тому, що ринок конкурентної розвідки досі не сформовано, але послуги є досить популярними в рамках аналітики економічної безпеки, бізнес-аналізу тощо. Якщо звернутися до міжнародної практики, то можна побачити, що конкурентна розвідка стає в одному ряді з такими складовими стратегічного аналізу, як форсайт та бізнес-аналітика [1].

Цього не можна сказати про іноземну практику, де відсоток компаній-респондентів, що займаються конкурентною розвідкою, давно вже перевищив 76%, якщо орієнтуватися за даними всесвітньої організації з розвідки [1]. Згідно з дослідженням, проведеним консалтинговою фірмою "American Futures Group" ще у 2011 р., 82% великих підприємств і більше 90% глобальних компаній зі списку "Forbes 500" регулярно звертаються до конкурентної розвідки для прийняття рішень та управління ризиками [2]. Згідно з оцінками експертів [1] витрати на конкурентну розвідку ростуть і окупаються. А компанії, які використовують конкурентну розвідку, демонструють на 15% вищу ефективність в прийнятті рішень.

Якщо звернутися до наукових праць з конкурентної розвідки, то їх перелік дуже обмежений. Серед іноземних дослідників, чий праці є відомими та спеціалізуються на конкурентній розвідці, розкривають найактуальнішу практику в цій галузі, слід назвати таких, як Д. Блекхорн, К. Фляйшер, Б. Бенсуссан [3; 4]. В сучасній вітчизняній науково-дослідній практиці є певні проблеми в цьому контексті. Можна згадати декілька праць дослідників з питань конкурентної розвідки, зокрема роботи А.О. Беседіної, М.С. Лисенко, О.С. Хринюк, Л.А. Четвертко, А.М. Штангрет [5–8]. Але, по-перше, їх праці об'єднують вивчення теоретичних, а не практичних аспектів використання конкурентної розвідки. По-друге, вони розглядають конкурентну розвідку в системі економічної безпеки, не приділяючи належної уваги змісту та методам саме конкурентної розвідки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, конкурентна розвідка як предмет наукових досліджень є особливо актуальною та потребує формування теоретичного базису, методичного забезпечення та практичних розробок. У зв'язку з цим автором вибрано напрям аналітичного забезпечення конкурентної розвідки, його розвиток та обґрунтування в аспекті інформаційного та методичного забезпечення.

Мета статті полягає в узагальненні та розкритті методичного інструментарію дослідження конкурентної розвідки підприємства як одного з актуальних процесів підтримки ефективного функціонування та розвитку підприємств разом з маркетингом, стратегічним аналізом та економічною безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентну розвідку трактують як переклад з англійської "Competitive Intelligence". Якщо розглянути значення та переклад англійського терміна, то можна сказати таке.

По-перше, «конкурентна» означає спрямованість інтересу на конкурентів, точніше сказати на конкурентне середовище, визначення та детальний опис якої належить М. Портеру [9].

По-друге, «розвідка» походить від «відати», «розвідувати», «здобувати відомості», «діватися про кого-, що-небудь, розпитуючи когось або спостерігаючи за кимсь, чимсь», «обстежувати, досліджувати, вивчати що-небудь з певною метою» [10].

Тому конкурентна розвідка поєднує ці визначення та зазначає, що цей вид діяльності спрямований на здобуття відомостей (інформації) про конкурентне, їх вивчення з певною метою. Дуже важливо при цьому зазначити, що цей збір та обробка інформації має здійснюватися в рам-

ках закону і з дотриманням морально-етичних норм (на відміну від промислового шпигунства). З іншого боку, дотримання принципу законності діяльності є основним в роботі будь-якого аналітика та розвідника.

Мета конкурентної розвідки полягає в підтримці прийняття рішень та управління ризиками, а саме корпоративних, про вихід на ринок, злиття і поглинання, аудит, спільні підприємства, розробку продуктів, дослідження або технологічні розробки, продажі або розвиток бізнесу, регулятивні або правові питання.

Отже, конкурентна розвідка – це робота щодо збирання та вивчення інформації, тому потребує обґрунтованого та актуального аналітичного інструментарію.

Аналіз є основою дослідницької діяльності, а саме системою або діями щодо вивчення суб'єктів, об'єктів, процесів та явищ. Щодо інструментарію, то сьогодні термін «аналітичний інструментарій» є досить вживаним і застосованим. Досить навести праці [11], де визначення аналітичного інструментарію є обґрунтованим, розкритим; з огляду на загальнотеоретичні положення елементами або інструментами виокремлюють аналітичний метод, модель, методику, прийом, алгоритм, правило, стандарт, індикатор, показник (систему показників) тощо.

Аналітичний інструментарій предметної галузі дослідження характеризується такими положеннями:

1) аналітичний інструментарій – це систематизована сукупність аналітичних інструментів, а саме методів, моделей, методик, алгоритмів, прийомів, стандартів, індикаторів, параметрів, показників (системи показників);

2) інструменти запозичаються перш за все з різних економічних дисциплін, зокрема економіки, маркетингу, бізнес-аналізу, статистики, менеджменту, інформатики; інакше кажучи, має бути сформований актуальний щодо предмета та мети дослідження перелік специфічних задач та результатів;

3) інструментарій має забезпечувати завчасне виявлення проблем;

4) синтезування проблем, їх комплексна інтерпретація мають забезпечуватися шляхом діагностики;

5) інструментарій має бути спрямований на аналітичне забезпечення процесів управління внутрішнім середовищем організації адекватно змінам чинників зовнішнього середовища;

6) аналіз і діагностика (в комплексі) є функціями управління і в сукупності з іншими функціями (організація, планування, мотивація) формують безперервний повторюваний управлінський цикл прийняття рішень.

Л.А. Горшкова [12] представляє аналітичний інструментарій у вигляді серії таких структур:

$A \Rightarrow \langle B, V \rangle$;

де $\Rightarrow$ – знак відповідності;

В – методика (теоретико-пізнавальні категорії, принципи, методи, інформаційне забезпечення, завдання); інформаційне забезпечення формується з інформаційних одиниць (показників та параметрів), завдання – з об'єктів та цілей;

В – організаційне забезпечення (технології та виконавці).

Під час вибору інструментарію дослідження необхідно враховувати такі пропоновані до нього вимоги, як практична придатність методу, витрати часу і коштів на дослідження, наявність необхідної інформації, сумісність методу з іншими прийомом на різних етапах формування рішення. Застосування тих чи інших методів залежить

від мети і глибини аналізу, особливостей об'єкта дослідження, кваліфікації суб'єктів, які беруть участь в аналізі.

Отже, формування аналітичного інструментарію конкурентної розвідки включає обґрунтування та визначення всіх наведених елементів, а також надання відповідей на такі питання:

– яке теоретичне підґрунтя конкурентної розвідки, якими законами та принципами вона керується, які категорії та терміни використовує;

– які актуальні задачі вирішує конкурентна розвідка, якою є її мета;

– що є інформаційною основою конкурентної розвідки, які інформаційні одиниці та джерела інформації використовуються;

– які методи збору інформації адекватні дослідженню та ефективні;

– які прийоми та способи аналізу доцільно використовувати для вивчення інформації та надання бажаного результату відповідно до задач;

– якою має бути технологія конкурентної розвідки, які методики слід включати;

– хто має бути залучений до виконання функцій конкурентної розвідки.

Для вирішення означеної мети проведено огляд найпопулярніших методів аналізу, що використовуються для вирішення завдань конкурентної розвідки експертами та професіоналами цієї галузі.

Науковим підґрунтям виділення та опису методичних засад конкурентної розвідки є загальновідомі праці [1–4; 9].

Так, результатом дослідження стала така сукупність методів, які розподіляються на групи.

1) Методи стратегічного аналізу.

Матриця Boston Consulting Group (BCG) дає змогу компанії, що займається бізнесом у багатьох напрямках, порівняти переваги своїх окремих організаційних одиниць з метою визначення відповідних маркетингових стратегій для кожної з них. Організаційні одиниці оцінюються на підставі привабливості тієї галузі, в якій вони конкурують, і свого відносного конкурентоспроможного положення. Узагальнені стратегії потім рекомендуються залежно від положення конкретної організаційної одиниці в матриці «зростання – питома вага в обігу ринку».

Галузевий аналіз («5 сил») пропонує структурований аналіз та огляд будь-якої галузі промисловості, а саме її учасників і відмінні ознаки. Мета цього процесу полягає у виявленні потенціалу прибутковості галузі, сил, які могли б скоротити прибутковість, сил, рушійних потенціал прибутковості, в підтримці конкурентної переваги за допомогою захисту від сил, які могли б скоротити прибутковість, у збільшенні конкурентної переваги за допомогою благотворного впливу сил, рушійних потенціал прибутковості, а також в активному прийнятті змін у галузевій структурі.

Аналіз стратегічних груп – це підрозділ галузевого аналізу, який вивчає різні групи конкуруючих фірм, об'єднані на підставі аналогічних конкурентних підходів та стратегічних позицій. Стратегічна група складається з конкуруючих фірм з аналогічними конкурентними підходами і положеннями в галузі. Карта стратегічної групи відображає різні конкурентні позиції, займані конкуруючими компаніями. Аналіз стратегічних груп використовується для визначення:

– різних конкурентних позицій, займаних конкуруючими компаніями;

– інтенсивності конкурентного суперництва всередині групи і між галузевими групами;

- потенціалу прибутковості різних стратегічних груп в галузі;
- статичного і динамічного стратегічного застосування до конкурентної позиції компанії відповідно до аналізу.

SWOT-аналіз – це аналог більш детального ситуаційного аналізу, що використовується для оцінки можливого зіставлення організаційної стратегії, її внутрішніх можливостей (а саме сильних та слабких сторін) і зовнішніх умов (тобто її можливостей і загроз).

Ланцюжок створення вартості – метод, який використовується для виявлення потенційних джерел економічної переваги за допомогою визначення того, яким чином головні внутрішні компетенції компанії можуть бути об'єднані з її зовнішнім конкурентним середовищем для управління оптимальним розподілом ресурсів. Ланцюг витрат компанії розглядається як частина більш масштабної системи витрат компанії, яка включає заходи створення цінності всіх учасників галузі від постачальників сировини до останнього покупця. Аналіз вартісних ланцюжків поділяє компанії за стратегічно відносними заходами зі створення цінності в контексті галузі. Цей деструктивний аналіз дає особливо важливі результати, які допомагають зрозуміти фонд прибутку галузі та подальші стратегії, необхідні для отримання конкурентної переваги.

2) Аналіз зовнішнього середовища.

Аналіз проблем (issue analysis), або аналіз «сліпих» зон, вивчає причини, що лежать в основі неточностей або помилок в процесі прийняття стратегічного рішення. Він об'єднує психологію пізнання, теорію стратегії та динаміку організаційної поведінки для об'єкта, чому аналітики часто неправильно розуміють конкурентне навколишнє середовище, чому внутрішня ретельна перевірка може привести до переоцінки конкурентної спроможності компанії. Ця інформація підвищує чутливість компанії до потенційно значущих помилок в організаційному процесі ухвалення рішення з метою поліпшення стратегічних рішень.

Аналіз сценарію – це інструмент планування для аналізу навколишнього середовища в турбулентних і стрімко мінливих умовах. За допомогою упорядкованого, проте творчого підходу аналіз сценарію є поєднанням кількісного та якісного аналізу, який представляє багато можливих варіантів майбутньої зміни довкілля, скорочує багато цих сценаріїв до керованої кількості можливостей, об'єднує аналіз чутливості для визначення залежних взаємозв'язків змінних, ізолює тенденції та схеми для взаємозв'язку «сліпих» зон під час прийняття стратегічного рішення, а також надає основу для прийняття майбутніх рішень зі стратегічного положення.

Аналіз посередників систематично виявляє важливі групи людей або індивідів, які можуть мати значний вплив на організацію та її конкурентів. Аналіз посередників може служити потужним методом, який допомагає керівникам вирішити, які посередники важливі для діяльності та операцій компанії та конкурентів, які їхні інтереси, коли і яким чином організовувати дії, що стосуються посередників, і як розміщувати організаційні ресурси серед найважливіших посередників з метою максимізації ймовірності конкурентного успіху.

STEER-аналіз охоплює соціальні, технологічні, економічні, екологічні та політичні або законні аспекти, що впливають на конкурентоспроможність. Вони зазвичай розглядаються в перспективі прямого впливу на окрему організацію.

3) Фінансовий аналіз.

Фінансова ефективність – використання аналізу фінансових коефіцієнтів і показників. Аналіз фінансових коефіцієнтів і показників забезпечує менеджеру розуміння конкурентної продуктивності фірми.

Аналіз рівня сталого зростання є динамічною аналітичною основою, що об'єднує фінансовий аналіз зі стратегічним менеджментом для пояснення особливо важливих взаємозв'язків змінних стратегічного планування і фінансових/експлуатаційних змінних, для перевірки того, чи відповідають завдання корпоративного зростання фінансові політики. Також він дає змогу визначити наявні можливості фірми для фінансування зростання, встановити, яким чином фінансові політики будуть впливати на майбутнє зростання, і проаналізувати сильні і слабкі сторони конкурентних стратегій.

4) Конкуренти і клієнти.

Аналіз індивідуальних характеристик конкурентів є порівняльною картиною сильних та слабких сторін поточних і майбутніх конкурентів. Цей аналіз надає як наступальний, так і оборонний стратегічний контекст, в умовах якого слід виявляти можливості і загрози. Аналіз об'єднує всі відповідні джерела конкурентного аналізу в єдину основу для підтримки результативної та ефективної стратегії. Оцінка індивідуальних характеристик конкурентів має чотири основні цілі, а саме виявлення майбутніх стратегій і планів конкурентів; передбачення можливих реакцій конкурентів на конкурентні ініціативи; визначення того, наскільки стратегія конкурента справді відповідає його можливостям; розуміння слабких сторін конкурента.

Аналіз сегментації покупців є першим етапом в зовнішньому аналізі, що розділяє ринок на групи на підставі характерних різномірних купівельних потреб між групами і щодо однорідних купівельних потреб в самих групах. Ця модель робить крок вперед до потенційної конкурентної переваги завдяки об'єднанню цінності, вкладеної в товари і послуги фірми, з купівельними групами, які найбільш залучаються тією цінністю.

Аналіз купівельної цінності об'єднує кілька інструментів і методів для кращого розуміння споживачів, конкурентів і ринків компанії. Він використовується двома основними способами. По-перше, аналіз купівельної цінності діє як складова частина сегментації ринку як головний критерій для відбору прибуткових ринкових сегментів. По-друге, аналіз купівельної цінності застосовується на постійній основі після сегментування для спостереження за підставою фірмою своєї конкурентної переваги, профілювання менеджменту.

Аналіз функціональних можливостей і ресурсів розглядає компанію як об'єднання ресурсів, що складаються з матеріальних і нематеріальних активів, головних компетенцій. Він об'єднує внутрішню організаційну перевірку із зовнішнім конкурентним аналізом з метою визначення того, чи є ці активи цінними ресурсами, які можуть рухати конкурентну перевагу компанії.

5) Еволюційний аналіз.

Аналіз кривої досвіду – це концептуальна основа, що базується на тому факті, що в багатьох галузях витрати на додану вартість часто скорочуються за подвійного збільшення такого постійного фактору, як сумарний обсяг продукції або досвід. З точки зору цього спостережуваного статистичного закону щодо конкурентної розвідки, прогнозування витрат, рішень про входження на ринок і подальшу цінову стратегію, бюджетування, контролю витрат та бенч-

маркінгу, а також визначення стратегічних переваг вибору конкуренції на витратах виникає широкомасштабне стратегічне управління.

«Вектор зростання» допомагає зрозуміти альтернативи, доступні організації, включаючи виявлення можливостей, які переслідуються або не переслідуються конкурентами. Аналіз вектору зростання узагальнює різні товарні альтернативи, доступні організації, щодо її варіантів на ринку. Роблячи систематичну оцінку ринку, можна виявити і зрозуміти конкурентні умови і можливості ринкового зростання.

Патентний аналіз – це унікальний інструмент менеджменту для розгляду стратегічного управління технологією фірми і процесом розроблення товару або послуги. Переклад патентних даних в конкурентну інформацію дає змогу фірмі завоювати поточну технічну конкурентоспроможність, прогнозувати технологічні тенденції і планувати потенційну конкуренцію, засновану на нових технологіях.

Аналіз життєвого циклу продукції використовує біологічну аналогію для опису розвитку обсягів продажів як функцію часу. Ця модель оцінює те, що протягом свого життя, як і всі живі організми, товари проходять чотири стадії, такі як поява, зростання, зрілість і спад. Всі разом ці чотири стадії є життєвим циклом продукції, який зазвичай відіграє дві ролі, а саме роль описової концептуальної основи для допомоги керівництву в розумінні динаміки ринку і роль нормативної основи управління продукцією, яка пропонує специфічні маркетингові стратегії для кожного етапу життєвого циклу продукції для максимізації прибутковості від усього життя продукції.

Життєвий цикл технології, або аналіз S-кривих, вводить технологічну зміну в стратегічне планування. Цей інструмент для управління технологічними змінами дає змогу аналітику порівнювати обмеження поточних технологій фірми з конкуруючими та потенційними технологіями з метою прийняття рішення про те, на яких технологіях слід засновувати майбутню стратегію, а також коли слід розгорнути цю нову технологію.

Потреба у розгляді наведених методів як методів саме конкурентної розвідки є значущою, бо орієнтує на розширення предметного поля застосування цих методів не лише для задач маркетингових досліджень або стратегічного планування, але й з метою розвідувальної діяльності для формування превентивних стратегічних та тактичних рішень підтримки ефективного функціонування та стратегій розвитку підприємств.

Висновки. Прагнучи зрозуміти специфіку конкурентної розвідки, багато організацій опитують тих, хто її практикує. У багатьох країнах досліджувалися і зіставлялися національні практики, вивчається практичний досвід в глобальному масштабі. Встановлено, що такий підхід використовується для прийняття широкого спектру рішень, включаючи вихід на ринки, розробку продуктів, корпоративну практику тощо, а також оперує різними аналітичними методами. Відповідно до теорії конкурентної розвідки головним носієм первинної інформації є персонал організації; трохи меншою вагою володіють галузеві експерти та клієнти. Основними платформами для збору первинних даних служать конференції та спеціалізовані виставки/ярмарки, опитування експертів.

Список використаних джерел:

1. Кэлоф Дж., Ричардс Г., Смит Дж. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ. Форсайт. 2015. Т. 9. № 1. С. 68–81.
2. Xu K., Liao S.S., Ki J., Song Y. Mining comparative opinions from customer reviews for competitive intelligence. Decision Support Systems. 2011. Vol. 50. No 4. P. 743–754.
3. Blenkhorn D.L., Fleisher C.S. Competitive intelligence and global business. Westport, CT: Praeger Publishers, 2005. 292 p.
4. Fleisher C.S., Bensoussan B.E. Business and Competitive Analysis: Effective Application of New and Classic Methods. FT Press, 2015. 624 p.
5. Лисенко М.С. Конкурентна розвідка через призму економічної безпеки підприємства. Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України: тези доп. IV Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. Київ, 2013. С. 147–149.
6. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927>.
7. Чвертко Л.А., Товкис А.В. Конкурентна розвідка в системі забезпечення економічної безпеки банків. Управління фінансово-економічною безпекою. 2015. № 1. С. 65–68.
8. Штангрет А.М. Методичні засади здійснення конкурентної розвідки в системі економічної безпеки підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.4. С. 302–307.
9. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
10. Словник української мови: в 11 т. Т. 8. 1977. С. 634.
11. Воронина В.М., Калинина А.П., Федорищева О.В. Аналитический инструментальный в превентивном антикризисном управлении промышленным предприятием: концептуальные основы. Аудит и финансовый анализ. 2010. № 3. URL: http://www.auditfin.com/fin/2010/3/09_03.pdf.
12. Горшкова Л.А. Аналитический инструментальный системы управления. Аудит и финансовый анализ. 2005. № 1. С. 279–282. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2005/1/Gorshkova/Gorshkova%20.pdf>.

Леонова Ю. А.

Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ
КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ ПРЕДПРИЯТИЯ****Резюме**

В статье раскрыта сущность аналитического инструментария конкурентной разведки. Определены характерные черты и особенности конкурентной разведки. Раскрыто, что именно автор включает в аналитический инструментарий, на чьи работы опирается. Обосновано, почему именно методическое обеспечение и его прикладное значение имеют смысл для дальнейших исследований. Раскрыты самые популярные методы конкурентной разведки предприятия.

Ключевые слова: конкурентная разведка, методы, аналитический инструментарий, методический инструментарий, конкуренция.

Leonova Yu. A.

Kharkov National University of Economics after S. Kuznets

**METHODICAL BASES OF ANALYTICAL TOOLS
OF COMPETITIVE INTELLIGENCE OF THE ENTERPRISE****Summary**

The article reveals the essence of the analytical tools of the competitive intelligence. Identified features of competitive intelligence are determined. It is revealed what the author includes to the analytical tools, whose work is based on. It is substantiated why these are methodical support and its applied value makes sense for the further research. Popular methods of competitive intelligence of the enterprise are revealed.

Key words: competitive intelligence, methods, analytical tools, methodical tools, competition.

УДК 334.7

Лобань О. О.

Державний університет телекомунікацій

МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ КОРПОРАТИВНИМ КАПІТАЛОМ

У статті розглядаються питання особливостей управління корпоративним капіталом та корпоративними правами власників акцій з погляду місця інформації, шляхів її отримання, можливостей збереження та використання інформації щодо корпоративного управління сучасними підприємницькими структурами. Автором розроблено концепції управління корпоративним капіталом з урахуванням інформаційного складника цього процесу.

Ключові слова: інформація, корпорація, корпоративне управління, корпоративні права, корпоративний капітал.

Постановка проблеми. Інституційні процеси, що сьогодні мають місце у національній економіці України, багато в чому пов'язані з формуванням механізму управління інформаційними змінами у сфері здійснення підприємницької діяльності з урахуванням сучасного типу економічних відносин – корпоративних. Як відомо, інформація як явище є особливим універсальним нематеріальним благом, яке залежно від її змісту, форми, мети і сфери застосування здатне перетворюватися в дієвий інструмент впливу на діяльність господарюючої організації. З одного боку, вдало використана інформація може стати потужним двигуном прогресу та розвитку для підприємства, з іншого – руйнівною силою. В обох ситуаціях інформація є засобом досягнення певної мети в руках зацікавлених осіб, тому так важливо усвідомлювати значення та роль механізму управління інформаційними змінами в діяльності господарюючих організацій, і корпорації не є винятком.

Вплив інформації проявляється через всі напрями здійснення підприємницької діяльності і насамперед пов'язаний з механізмом управлінням корпоративним капіталом. Процеси приватизації, роздержавлення, створення нових організа-

ційно-правових форм підприємств тощо завжди містять інформаційний складник, що має вирішальне значення з погляду соціально-економічної результативності функціонування підприємства. Так, наприклад, незважаючи на понад 25 років реформ, в Україні все ще триває процес формування механізму управління корпоративним капіталом, що є одним з основних показників ефективності функціонування сучасної економіки.

Ключовою проблемою у цьому разі, на нашу думку, є проблема відсутності в сучасній підприємницькій практиці критеріїв адекватної оцінки соціально-економічної ефективності механізму управління корпоративним капіталом. Наявність цих критеріїв дала би змогу чіткіше визначити роль і внесок кожного з учасників корпоративних відносин у процес управління корпоративним капіталом і відповідно вибудувати ефективні комунікативні зв'язки між власниками підприємницької структури, управлінською ланкою та найманими працівниками.

Більшість сучасних досліджень у сфері впровадження корпоративних відносин зосереджено на адаптації закордонних методик та технологій управління до функціонування національних кор-

поративних структур, при цьому не беруться до уваги історичні особливості порядку та джерел формування акціонерних підприємств в українській економіці.

Вирішення цієї проблеми пов'язане саме з розробленням та впровадженням критеріїв адекватної оцінки соціально-економічної ефективності механізму управління корпоративним капіталом з урахуванням історичних, економічних і соціальних особливостей національного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо, проблематикою корпоративного управління підприємствами в економічній теорії займалися такі провідні зарубіжні вчені-економісти, як А. Берлі і Г. Мінз, В. Ойкен, Е. Чемберлін Е та інші.

У вітчизняній економічній науці питаннями корпоративного управління займалися багато вчених. Питанням упровадження механізму управління корпоративним капіталом та корпоративної власності присвячено роботи О.Ю. Белікової [1], В.В. Боковець [2], О.Е. Гудзь [3], І.А. Маркіної, С.Ф. Смеричевського та інших. З погляду місця інформації в корпоративному управлінні найбільший інтерес, на нашу думку, становлять роботи таких учених, як В.В. Боковець [2], О.Е. Гудзь [3], Г.В. Циганенко [4], М.В. Шашина [5].

Всебічне вивчення праць зарубіжних і вітчизняних учених показало, що практично всі вони зосереджені на проблемах створення та розвитку корпоративних відносин. Питання ж формування критеріїв адекватної оцінки соціально-економічної ефективності механізму управління корпоративним капіталом відійшли на другий план порівняно з аналізом проблем управління фінансами корпорацій. Отже, актуальним є дослідження управління корпоративним капіталом з погляду формування механізму взаємодії між власниками підприємницької структури, управлінською ланкою та найманими працівниками з урахуванням інформаційного складника цього процесу.

Метою статті є формування концепції управління корпоративним капіталом з урахуванням інформаційного складника цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи аналіз інформаційного складника механізму управління корпоративним капіталом, необхідно зауважити, що історія світової економіки свідчить про розмаїття форм підприємницьких структур та відмінності у шляхах формування корпоративних утворень. Так, сучасні українські корпорації, на відміну від західних, сформувалися не внаслідок еволюції індивідуального бізнесу, а в процесі перетворення державних структур в акціонерні товариства. Саме це створює значні функціональні та соціально-економічні особливості, які необхідно враховувати під час формування механізму управління корпоративним капіталом.

Для того щоб визначити особливості сучасних підприємницьких структур, що є основою корпоративних відносин в Україні, зробимо порівняльний аналіз основних характеристик управління згідно з такими критеріями, як:

1. Участь власника в управлінні підприємницькою структурою. Законодавство України встановлює право учасника товариства брати участь в управлінні товариством як шляхом прямої особистої участі в діяльності органів управління товариством – загальних зборах, наглядовій раді, правлінні, ревізійній комісії тощо, так і опосередковано – через формування зазначених органів управління шляхом обрання їх членів або призначення своїх представників, що від імені та в

інтересах власника здійснюють управління його корпоративними правами. Участь в управлінні підприємницькою структурою є, з одного боку, певним проявом можливостей власника щодо безпосереднього впливу на діяльність корпоративної структури, з іншого – обов'язком виконання рішень, створених в установленому законом порядку органів корпоративних структур – правління, спостережної ради тощо.

Участь в управлінні є специфічним правом власника, яке розкривається через безпосереднє пряме прийняття рішень під час участі у загальних зборах, а також непряме управління шляхом передачі повноважень щодо управління корпоративним підприємством обраним представникам – членам органів управління або найманим працівникам – професійним керуючим. Це дає власнику корпоративних прав можливість контролю та втручання у господарську діяльність для її оптимізації відповідно до власних інтересів шляхом здійснення нагляду, безпосередньо визначення напрямів розвитку, здійснення своєчасного коригування через участь в органах управління, забезпечення кожного учасника корпоративної структури дієвим механізмом захисту як вузько-спрямованого приватного, так і загальносуспільного державного інтересу.

2. Участь власника у розподілі прибутку. Фінансово-господарська діяльність підприємства будь-якої організаційно-правової форми і власності розпочинається з формування статутного капіталу. Саме за рахунок статутного капіталу підприємство формує свої власні кошти, при цьому традиційно права власності визначаються обсягом грошового капіталу, вкладеного у виробничий процес. Тобто з погляду участі власника у розподілі прибутку акціонерну власність можна уявити як суму стандартних одиниць прав власності. Як відомо, будь-яка корпоративна власність базується на функціонуванні капіталу, який формується шляхом вільного продажу титулів власності, а кожен власник акції є власником капіталу акціонерного товариства (фіктивного капіталу). Тобто власники замість чітко визначеної власності мають право лише отримувати частину прибутку – дивіденди, які їм гарантують акції – документ, що підтверджує право власності.

3. Право власника на частку майна під час ліквідації підприємницької структури. Під час ліквідації корпоративної структури власники реалізують своє право на одержання частини майна акціонерного товариства. Максимальні втрати, що можуть понести власники, – це неповернення коштів, витрачених на придбання акцій корпорації. Така особливість корпоративної власності визначає всю систему відносин між акціонерним товариством і його власниками, а також порядок управління ними.

4. Право власника на інформацію щодо розподілу часток майна між співвласниками. Кожен зі власників акцій має рівні права та може їх реалізовувати на власний розсуд. Природно виникає ситуація, коли власник бажає реалізувати свій майновий інтерес шляхом відчуження належних йому акцій і таким чином перетворити їх на живі грошові кошти або купити додаткові акції і таким чином збільшити належний йому пакет з метою підвищення впливу на органи управління корпоративної структури та збільшення свого доходу. Загальновідомо, що особливістю корпоративних організацій є те, що їх статутний капітал поділений на частки між власниками, кількість яких може бути дуже значною. При цьому кожен учас-

ник розуміє, що стабільність діяльності та розвитку корпоративної організації – це шлях до отримання прибутку та збільшення вартості його частки в статутному капіталі загалом.

Саме інформація про розміри розподілу часток у майні корпорації між власниками набуває стратегічного характеру та є запорукою стабільності функціонування корпорації, а також дає змогу акціонерам вчасно та дієво захистити свої корпоративні права та свій фінансовий інтерес.

5. Відповідальність власника за зобов'язаннями підприємницької структури. З позиції правового визначення корпоративної власності власність акціонерного товариства не є власністю акціонерів, тобто вона не залежить від окремих фізичних або юридичних осіб, що володіють акціями. Акціонери не відповідають за борговими зобов'язаннями товариства і не несуть фінансових збитків у разі, якщо акціонерне товариство збанкрутувало або його борги перевищили вартість реалізованого майна. Таким чином, статутний капітал акціонерного товариства визначає лише мінімальний розмір майна, що гарантує інтереси його кредиторів.

Використовуючи зазначені критерії, представимо результати порівняльного аналізу основних характеристик управління корпоративним капіталом у табл. 1.

Таким чином, інформаційний складник управління корпоративним капіталом найбільш чітко представлений у функціонуванні приватного акціонерного товариства. Саме інформаційний складник дає можливість в межах цієї корпоративної структури власникам акцій здійснювати функцію впливу на формування капіталу, інтеграційні та диверсифікаційні процеси та інші перетворення підприємства.

Говорячи про перспективи розвитку корпоративних форм об'єднань, необхідно зазначити, що, на нашу думку, приватна акціонерна форма корпоративної структури з погляду впливу власника на управління корпоративним капіталом у майбутньому залишиться найпоширенішою формою. Це припущення підтверджує і практика, тому що приватна акціонерна форма корпоративної структури під час формування більш складних інтеграційних утворень (фінансово-промислових груп, незв'язаних корпоративних систем та ін.) дає можливість застосування різних форм підприємницьких об'єднань через комбінування та поєднання різних взаємопов'язаних структур в межах одної корпорації.

Що стосується аналізу інформаційного складника управління корпоративним капіталом з погляду доступу до інформації учасників господарських відносин, на нашу думку, необхідно розглянути особливості здійснення корпоративного управління на відміну від некорпоративного. Використовуючи результати порівняльного аналізу, представлені у таблиці 1, ми сформулювали характеристики управління корпоративними правами та визначили їх відмінність від управління майновими правами за відсутності корпоративних зв'язків.

По-перше, під час здійснення управління майновими правами за відсутності корпоративних зв'язків має місце об'єднання функції власності й управління та управління здійснюється або безпосередньо власником, або шляхом делегування повноважень власника його представнику. При цьому в процесі управління корпоративними правами завжди відбувається розмежування прав власності і повноважень управління (рис. 1 та рис. 2).

По-друге, відмежування прав власності на корпоративні права від безпосередніх повноважень на управління корпоративною структурою приводить до необхідності залучення до процесу керування підприємством самостійного учасника господарських відносин – менеджера (рис. 1).

По-третє, таке відмежування привело до того, що під час здійснення управління корпоративними правами в межах корпоративного управління власники акцій втрачають зв'язок щодо безпосереднього керування бізнесом (рис. 1).

По-четверте, якщо в системі управління майновими правами за відсутності корпоративних зв'язків власники пов'язані між собою відносинами з питань управління (є товаришами), то в системі управління корпоративними правами в межах корпоративної структури відносини між власниками акцій відсутні і замінені на їх відносини з корпорацією загалом (рис. 1 та рис. 2).

Зазначені відмінності необхідно враховувати під час подальшого аналізу напрямів інформаційного впливу на прийняття управлінських рішень учасниками корпоративних відносин.

По-перше, інформаційна відособленість корпорації як окремої юридичної особи надає їй право мати суб'єктні характеристики з усіма їх можливостями обмеження та захисту власних корпоративних інтересів.

По-друге, обмежена відповідальність окремих власників акцій приводить до їх незацікавленості

Таблиця 1

Порівняльний аналіз основних характеристик управління корпоративним капіталом

Організаційно-правова форма корпоративної структури	Участь власника в управлінні підприємницькою структурою	Участь власника у розподілі прибутку	Право на частку майна під час ліквідації підприємницької структури	Право на інформацію щодо розподілу часток майна між співвласниками	Відповідальність за зобов'язаннями підприємницької структури
Відкрите акціонерне товариство	Через загальні збори	Мінімальна	Пропорційно кількості акцій	Мінімальна	У межах власної частки акцій
Публічне акціонерне товариство	Через загальні збори та у разі обрання до наглядової ради	Мінімальна	Пропорційно кількості акцій	Мінімальна	У межах обсягу пакету акцій
Закрите акціонерне товариство	Через загальні збори та у разі обрання до спостережної ради	Значна	Пропорційно кількості акцій	Значна	У межах частки власності, що відповідає обсягу пакету акцій
Приватне акціонерне товариство	Через загальні збори та у разі обрання до наглядової ради	Визначаюча	Пропорційно кількості акцій	Визначаюча	У межах пакету акцій, відповідно до частки власності

Джерело: складено автором

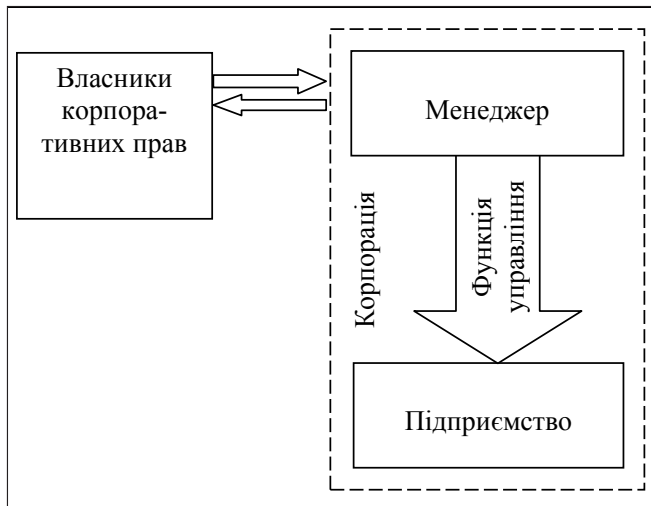


Рис. 1. Управління корпоративними правами

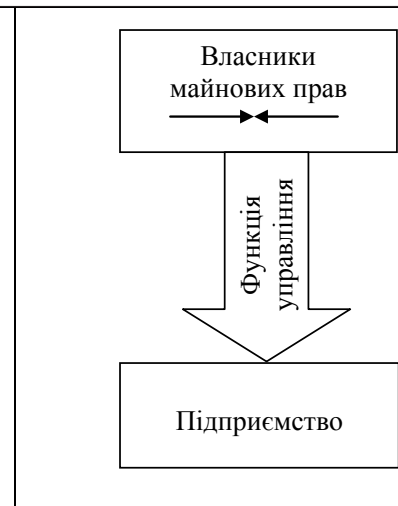


Рис. 2. Управління майновими правами за відсутності корпоративних зв'язків

в отриманні інформації про фінансово-господарську діяльність корпоративної структури.

По-третє, централізоване управління корпоративною структурою приводить до передачі найманим керуючим функцій із доступу, збору, накопичення, зберігання, опрацювання та використання усієї інформації щодо функціонування корпоративної структури. Це створює додаткові особливості доступу до масиву корпоративної інформації для власників корпоративних прав.

Таким чином, доступ до інформації про корпорацію може стати дієвим інструментом впливу на механізм корпоративного управління з метою підвищення його ефективності, отримання акціонером максимального доходу від своєї власності та одночасно інструментом захисту від протиправних посягань на неї.

Як відомо, інформація набуває стратегічного значення лише у разі, якщо вона має такі ознаки, як достовірність; повнота; належність; своєчасність; правомірність одержання, використання, поширення, зберігання та захисту. Щоб інформація мала усі зазначені ознаки та була засобом досягнення поставлених цілей, законодавець дає власникам відповідні правомочності – юридичні можливості щодо отримання відповідної інформації про корпорацію. Зазначені правомочності впливають зі змісту відносин між корпоративною структурою та власником корпоративних прав щодо неї й отримали правове урегулювання. Саме ці юридичні можливості і становлять інформаційний складник управління корпоративним капіталом.

На нашу думку, за сферою виникнення їх можна поділити на дві групи: у сфері здійснення управління справами корпоративної структури; у сфері перерозподілу майнових часток між власниками у статутному капіталі корпорації.

Інформація про безпосередню діяльність органів управління корпорації, що виникає у сфері здійснення управління справами корпоративної структури, включає інформацію про: структуру органів управління підприємством, перелік їх посадових осіб, склад і порядок їх обрання (призначення); зміст нормативно-правових документів, на підставі яких вони здійснюють свою діяльність; дати, місця, порядок денний засідань; результати їх безпосередньої діяльності та прийнятих рішень.

Щодо інформаційних правомочностей у сфері перерозподілу часток у статутному капіталі корпорації ст. 53 Закону України «Про господарські товариства» передбачає, що відчуження учасником товариства з обмеженою відповідальністю своєї частки (її частини) третім особам допускається, якщо інше не встановлено статутом товариства. Так, учасник товариства з обмеженою відповідальністю має право продати чи іншим чином відступити свою частку (її частину) у статутному капіталі одному, кільком учасникам цього товариства або третім особам [7].

Учасники товариства користуються переважним правом купівлі частки (її частини) учасника пропорційно до розмірів своїх часток, якщо статутом товариства чи домовленістю між учасниками не встановлений інший порядок здійснення цього права. Купівля здійснюється за ціною та на інших умовах, на яких частка (її частина) пропонувався для продажу третім особам. Якщо учасники товариства не скористаються своїм переважним правом протягом місяця з дня повідомлення про намір учасника продати частку (її частину) або протягом іншого строку, встановленого статутом товариства чи домовленістю між його учасниками, частка (її частина) учасника може бути відчужена третій особі [7]. Це положення законодавства опосередковано розкриває першочергове право власника корпоративних прав на отримання інформації про наміри учасника товариства здійснити відчуження своєї частки, її вартості та терміни вчинення зазначених дій.

У разі придбання частки (її частини) учасника самим товариством з обмеженою відповідальністю воно зобов'язане реалізувати її іншим учасникам або третім особам протягом строку, що не перевищує одного року, або зменшити свій статутний капітал відповідно до вимог законодавства. Протягом цього періоду розподіл прибутку, а також голосування і визначення кворуму у вищому органі проводяться без урахування частки, придбаної товариством.

Крім того, особлива група інформаційних прав виникає в учасників товариства у разі зміни розміру статутного капіталу товариства шляхом його збільшення або зменшення, тому що акціонери мають переважне право на придбання акцій, які додатково приватно розміщуються, та право на викуп товариством акцій, якщо акціонер голосу-

вав проти збільшення або зменшення статутного капіталу [8]. У цьому разі в учасника товариства виникають права щодо отримання інформації про підстави прийняття такого рішення, про порядок та строки цієї процедури та правові наслідки для конкретного учасника зазначеної події.

При цьому необхідно зауважити, що на протигагу інформаційним юридичним можливостям щодо доступу до інформації про організацію у власника у процесі корпоративного управління виникає обов'язок не розголошувати інформацію, що стала відома йому у зв'язку з реалізацією своїх

прав і яка є комерційною таємницею та/або конфіденційною інформацією.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу дійти висновку, що інформаційний аспект корпоративного управління охоплює усі складники функціонування механізму корпоративного управління і покликаний забезпечити власнику необхідні можливості більш ефективного управління та контролю за економічною діяльністю господарської організації, щодо якої він має корпоративні права, і, таким чином, є дієвим механізмом захисту прав та законних інтересів їх власника.

Список використаних джерел:

1. Беликова Е.Ю. Система акционирования: теоретические конструкции / Е.Ю. Беликова // Теория и практика экономики и предпринимательства: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. (г. Алушта, 3–5 мая 2012 г.). Симферополь: ТНУ им. В.И. Вернадского, 2012. С. 85.
2. Боковец В.В. Проблемы корпоративного управления / В.В. Боковец // Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2015. Т. 21, № 5. С. 119–124.
3. Гудзь О.Є. Корпоративне управління: навч. посіб. К.: Державний університет телекомунікацій, 2014. 123 с.
4. Циганенко Г.В. Якісна оцінка механізму корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільгосппродукції / Г.В. Циганенко // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2012. № 1(2). С. 229–242.
5. Шашина М.В. Моделі механізму корпоративного управління державним сектором економіки / М.В. Шашина // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 64–70.
6. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. 1991. № 49. Ст. 682.
7. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України. 2008. № 50–51. Ст. 384.

Лобань О. А.

Государственный университет телекоммуникаций

МЕСТО ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАТИВНЫМ КАПИТАЛОМ

Резюме

В статье рассматриваются вопросы особенностей управления корпоративным капиталом и корпоративными правами собственников акций с точки зрения места информации, способов ее получения, возможностей хранения и использования в отношении корпоративного управления современными предпринимательскими структурами. Автором разработана концепция управления корпоративным капиталом с учетом информационной составляющей этого процесса.

Ключевые слова: информация, корпорация, корпоративное управление, корпоративные права, корпоративный капитал.

Loban O. O.

State University of Telecommunications

LOCATION OF INFORMATION IN MANAGEMENT OF CORPORATE CAPITAL

Summary

The article deals with the issues of corporate capital management and corporate rights of shareholders from the point of view of the place of information, ways of obtaining it, the possibilities of storage and use of corporate governance by modern business structures. The author developed the concept of corporate capital management, taking into account the information component of this process.

Key words: information, corporation, corporate governance, corporate rights, corporate capital.

УДК 005.591.3:334.012.61–022.51(1-22)

Лукашова Л. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

У статті досліджено основні проблеми розвитку малого підприємництва в сільській місцевості та запропоновано шляхи їх подолання. Вивчено світовий досвід створення кооперативних структур в агропромисловому комплексі. У контексті реалізації можливостей, що виникли внаслідок посилення євроінтеграційних процесів, систематизовано актуальні національні та міжнародні програми підтримки суб'єктів малого підприємництва в сільській місцевості.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, сільська місцевість, сільські громади, бізнес-інкубатори, кооперативні структури, безробіття.

Постановка проблеми. Суб'єкти малого підприємництва традиційно залишаються рушійною силою економіки більшості розвинених країн світу і являють собою значний прошарок суб'єктів господарювання в Україні, проте значно поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, маркетинговими дослідженнями, фінансовими ресурсами та конкурентоспроможністю. В Україні 32% населення проживає в сільській місцевості. Щороку цей показник знижується в середньому на 1,3%. Цей процес відбувається як через природне скорочення за рахунок дисбалансу народжуваності та смертності, так і через внутрішню та зовнішню міграції. Основною причиною зменшення кількості сільського населення є надзвичайно високий рівень безробіття та низький рівень оплати праці зайнятого населення. Пріоритетним напрямом розв'язання цієї проблеми є активізація малого підприємництва в сільській місцевості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему малого підприємництва в сільській місцевості розглядали такі вітчизняні вчені-економісти, як Б.І. Шувар, Ф.А. Важинський, О.М. Матусова, Ю.О. Ольвінська, Б.І. Ковалюк, І.О. Удовенко, О.І. Тимченко, В.В. Папп, О.М. Бебко, Т.Ю. Прутська, С.В. Коробка та інші. У їхніх роботах переважним чином висвітлені проблеми розвитку малого підприємництва в сільській місцевості в окремих регіонах України та наголошено на необхідності державного регулювання і бюджетного фінансування підприємницьких ініціатив на селі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зауважити, що вищезазначені науковці у своїх працях не враховували останніх тенденцій економічного розвитку країни та можливостей, що відкриваються суб'єктам підприємницької діяльності внаслідок євроінтеграційних процесів. Рекомендації щодо подолання проблем, з якими стикаються суб'єкти малого підприємництва в сільській місцевості, мають несистемний характер, не враховують останніх змін у політичному та економічному житті країни, податковому та господарському кодексах, інноваційних пріоритетів держави і самих суб'єктів малого підприємництва. У більшості робіт учені зосереджуються винятково на проблемах здійснення малого підприємництва в агропромисловому комплексі, зокрема на фермерстві (тваринництві, вирощуванні сільськогосподарських культур, бджільництві), нехтуючи такими розповсюдженими в сільській місцевості видами економічної діяльності, як туризм, роздрібна торгівля, ресторанне господарство, будівництво тощо.

Метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку малого підприємництва в сільській місцевості з урахуванням динамічних змін у зовнішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу. За даними Державної служби статистики України, станом на кінець 2016 р. чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років, що проживає в сільській місцевості, становить 5648,7 тис. осіб (31,5% економічно активного населення), з них 5404,8 тис. осіб працездатного віку [1, с. 23–31]. Безробітне населення працездатного віку в сільській місцевості становить 550,2 тис. осіб, або близько 10% від загальної чисельності працездатного населення в сільській місцевості. Рівень зайнятості населення працездатного віку відповідає 61,6%. Чисельність сільського населення має сталу тенденцію до зменшення. Деякі населені пункти безлюдніють та знімаються з обліку. За останні 15 років кількість знятих з обліку населених пунктів становила 407 одиниць. Ще майже у 400 населених пунктах населення відсутнє, але вони ще не зняті з обліку. Причиною вищезазначеної негативної тенденції є не лише природна смертність, а насамперед відтік молоді до великих міст внаслідок відсутності можливостей працевлаштування. Зі зменшенням кількості молоді актуалізується проблема «старіння» та «вимирання» сіл. Пріоритетним напрямом підвищення зайнятості сільського населення є створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва у сільській місцевості. Дотепер малому підприємству в сільській місцевості не приділялося належної уваги. Проекти розвитку малого підприємництва в сільській громадах України є поодинокими та нетривалими за термінами їх реалізації.

Можна виділити низку нагальних проблем, з якими стикаються сільські громади, таких як:

- 1) необхідність створення нових робочих місць та підвищення рівня зайнятості працездатного населення (надзвичайно актуально для депресивних регіонів);
- 2) потреба в підвищенні рівня оплати праці в сільських громадах;
- 3) ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел, жорсткі умови кредитування, проблеми пошуку спонсорів малого бізнесу в сільській місцевості;
- 4) низький рівень залучення національних та міжнародних фондів до розвитку сільських громад;
- 5) значний вплив місцевої влади на суб'єктів малого підприємництва в сільській місцевості;
- 6) низький рівень ефективності різнорівневих стратегій та програм підтримки малого підприємництва в сільській місцевості;
- 7) несприятливе економіко-правове середовище для здійснення господарської діяльності в сільській місцевості, що характеризується обмеженістю попиту, ресурсів, інвестицій, занедбаністю інфраструктури, невідповідністю соціально-побутових умов, недосконалістю процедур отримання дозво-

лів на започаткування та ведення підприємницької діяльності, нестабільністю та суперечливістю чинного законодавства та нормативної документації, що регламентують підприємницьку діяльність тощо;

8) несформованість дієвих економічних стимулів до формування і розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва;

9) погіршення людського капіталу, брак навичок, необхідних для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, низький рівень престижності праці в сільській місцевості і, як наслідок, низька активність сільського населення щодо започаткування підприємницької діяльності;

10) відсутність ефективних інституцій та механізмів фінансово-кредитного, інвестиційного та інформаційного забезпечення становлення та розвитку кооперативних відносин між суб'єктами малого підприємництва.

Більшість вищезазначених проблем можуть бути вирішені шляхом активного розвитку малого підприємництва в сільській місцевості.

Одним із перспективних напрямів сприяння розвитку малого підприємництва в сільській місцевості є ініціація створення бізнес-інкубаторів для суб'єктів малого підприємництва на базі окремих сільських громад.

Ще одним напрямом вирішення проблем сільських громад є їх розвиток на основі тематичної мотивації (сільський зелений туризм, бджільництво, квітники тощо). У такому разі громада передусім шукає не кошти, а ідею, яку потім розвиває і реалізує.

Також напрямом сприяння зайнятості сільського населення та ефективного господарювання суб'єктів малого підприємництва на селі, що працюють у сфері АПК, є їх об'єднання у кооперативи. Поєднання зусиль забезпечить зменшення витратної частини окремих підприємців, спростить доступ до ринків збуту продукції, сприятиме підвищенню її якості та формуванню у суб'єктів підприємницької діяльності навичок самоврядування та ефективного господарювання. До можливостей кооперативних структур щодо покращання конкурентоспроможності малих товаровиробників сільськогосподарської продукції можна віднести: оптову закупівлю засобів виробництва; об'єднання зусиль через кооперативи у сфері продажу та доставки виробленої продукції; спільну власність на обладнання, техніку та устаткування; полегшений доступ до фінансово-кредитних ресурсів; отримання консультаційних послуг та інформації щодо ситуації на ринку; лобювання захисту інтересів на національному та регіональному рівнях. Стимулювання розвитку об'єднань дрібних виробників сільськогосподарської продукції сьогодні здійснюється за підтримки Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Вивчення світового досвіду створення кооперативних структур у сфері АПК дало змогу з'ясувати, що у країнах ЄС найчисленнішою є група кооперативів, що займаються заготівлею, переробкою і збутом сільськогосподарської продукції [3, с. 1–4]. Ці види діяльності характерні для кооперативів, які спеціалізуються на виготовленні молока та м'яса, виробництві крохмалю, збуті яєць і птиці, реалізації насіння сільськогосподарських культур. Групи фермерських кооперативів у Данії переробляють 90% товарного молока, у Фінляндії мають найбільшу частку в переробці м'яса – на них припадає 80% реалізованої на внутрішньому та зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції; у Нідерландах кооперативи реалізують майже 90% вершкового масла, близько 85% сиру, 80% молочного порошку, 60% згущеного молока

і 65% цукру; у Франції випускають та реалізують на міжнародному ринку до 70% вина, висока їх участь у випуску спирту та оливкової олії. Функцією ще однієї групи кооперативів є оптова закупівля засобів виробництва з подальшим постачанням їх у господарства своїх членів¹. Цікавим є досвід аграрного сектору Канади, де функціонує понад 500 кооперативів, членами яких є 2/3 фермерів. З-поміж них виділяють сільськогосподарські збутові та переробно-збутові кооперативи, які є сучасними організаціями з власною експертизою і спільним ринком аграрної продукції, та постачальницькі кооперативи, які забезпечують своїх членів кормами для тварин на 27%, добривами і хімікатами – на 28%, насінням – на 19%, зерноочисним обладнанням, сільськогосподарськими машинами, а також паливними та будівельними матеріалами.

Ефективність підприємницької діяльності залежить від правильного вибору виду економічної діяльності суб'єктом господарювання. Особливо гостро ця проблема постає перед суб'єктами малого підприємництва внаслідок активної особистої участі останніх в усіх процесах, пов'язаних із виготовленням продукції або наданням послуг.

Пріоритетними видами економічної діяльності в сільській місцевості традиційно залишається фермерство, зелений туризм, роздрібна торгівля, ресторанне господарство, будівництво. Але поряд із традиційними починають розвиватися такі види економічної діяльності, як організація роботи аптек, спортзалів, виготовлення виробів з натурального дерева або каменю, встановлення супутникових антен, виготовлення сирів, переробка твердих побутових відходів, розведення риби, створення зон відпочинку тощо.

Заслужовують на увагу ініціативи суб'єктів малого підприємництва, які найбільш ефективно використовують ресурсні та територіальні можливості регіонів, наприклад, створення ферм із вирощування перепелів та страусів (у цьому разі доходи від здійснення підприємницької діяльності надходять не лише від реалізації продуктів тваринництва, а і від туристичної діяльності); виробництво біогумусу (як правило, є супутнім для фермерів, що розводять велику рогату худобу, і в такому разі не потребує закупівлі сировини); виробництво банних віників (доступний навіть для підприємців-початківців внаслідок того, що не потребує значного стартового капіталу), вирощування грибів (дає змогу мінімізувати витрати, використовуючи наявні просторові ресурси, наприклад лях на власній присадибній ділянці).

Розвиток фермерства як виду економічної діяльності суб'єктів малого підприємництва історично зумовлений, по-перше, трансформацією форм власності, а саме ліквідацією великих державних сільськогосподарських підприємств, зростанням рівня безробіття та втратою сільськими жителями стабільного основного доходу; по-друге, доступом сільського населення до специфічного фактору виробництва – землі, що має здатність до самовідновлення та забезпечує можливість утримання особистого господарства як джерела додаткового доходу поряд з

¹ У Швеції та Фінляндії кооперативи постачають сільськогосподарським товаровиробникам близько 60% засобів виробництва; у Франції забезпечують близько 50% поставок добрив та кормів, майже 2/3 насіння зернових культур; у ФРН – 36% поставок машин та обладнання і 44% пального. Одна з французьких спілок кооперативів UCAL, що створена чотирма кооперативами та одним товариством колективного інтересу SICA, охоплює 3843 суб'єкти господарювання. Члени UCAL щорічно реалізують 260–268 тис. тон злакових та 34–35 тис. тон олійно-білкових культур на суму 43–45 млн. євро. Спілка постачає своїм членам щорічно 73–75 тис. тон добрив, 3 тис. тон насіння, 66–70 тис. тон кормів.

основним заробітком, що привело до формування у сільських жителів навичок ведення власної справи; по-третє, різким зниженням рівня життя і добробуту сільського населення внаслідок формальної зайнятості та довгострокового безробіття.

Перспективною вбачається участь суб'єктів малого підприємництва, що працюють або мають наміри працювати в сільській місцевості, в національних та міжнародних проектах і програмах розвитку (табл. 1).

Слід зазначити, що програми розвитку малого підприємництва були розроблені для всіх регіонів після прийняття Закону України «Про розвиток

та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [9], проте робота зі стимулювання малого підприємництва в сільській місцевості переважно проводиться лише «на папері». В окремих регіонах після реалізації вищезазначених програм розвитку спостерігається зменшення кількості зареєстрованих суб'єктів малого підприємництва. Так, аналіз виконання програми підтримки малого підприємництва Шумського району Тернопільської області за 2013–2014 рр. показав зменшення кількості зареєстрованих ФОП на 23 особи. Однією з основних причин низької ефективності реалізації регіональних програм роз-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика національних та міжнародних проектів розвитку малого підприємництва в сільській місцевості

№	Назва	Термін реалізації	Ініціатори проекту	Призначення
1	2	3	4	5
1.	Проект «Розвиток малого підприємництва в сільських громадах України» [2]	2014–2015 рр.	Ресурсний центр ГУРТ, фонд «Монсанта»	Проект був покликаний активізувати підприємницький потенціал представників сільських громад Кіровоградської, Черкаської, Житомирської та Київської областей.
2.	Національна програма соціальних інвестицій «Україна – житниця майбутнього»	з 2014 р. по теперішній час	Компанія «Монсанта Україна» (приватна сільськогосподарська компанія, зареєстрована на території США)	Програма сприяє поліпшенню життя людей у сільській місцевості шляхом згуртування громад, підвищення громадської свідомості та соціальної активності для вирішення місцевих проблем. ²
3.	«PARE 1 + 1» (Молдова) [3]	2010–2015 рр.	Уряд Молдови	Програма спрямована на створення малих підприємств, 70% яких функціонували б у сільській місцевості
4.	«Інноваційна програма з розвитку підприємництва внутрішньо переміщених жінок у сільській місцевості» (Україна) [2]	2017 р.	Міністерство закордонних справ Литовської республіки, ГО «Центр просвітництва та розвитку людини» (м. Львів), Всеукраїнська громадська організація «Громадська Палата України» (М. Дніпро), ГО «Фундація прав людини» (м. Дніпро)	Програма розрахована на внутрішньо переміщених до Львівської та Дніпропетровської областей жінок, які планують започаткувати підприємницьку діяльність. Участь у програмі здійснюється на конкурсній основі. Переможці у конкурсній бізнес-планів отримують грант для започаткування і розвитку власної справи.
5.	Програми підтримки малого підприємництва Німецько-українського фонду (НУФ) ³ [4]	з 2012 р. по теперішній час	Національний банк України (НБУ), Кабінет міністрів України (КМУ), Німецька кредитна установа для відбудови (KfW), Міністерство фінансів України, Центр ресурсоефективного та чистого виробництва, Київська міська державна адміністрація (КМДА), Асоціація приватних роботодавців, Асоціація SME Banking Club, International Project Consult GmbH.	Програми розраховані на розширення кредитування, підтримку фінансування інвестиційних проектів, створення пільгових умов кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва у сільській місцевості.
6.	Проект «Підтримка розвитку сільського господарства та сільських територій»	7 серпня 2016 р. – 3 липня 2020 р.	USAID Агентство США з міжнародного розвитку [5]	Проекти сприяють упровадженню ефективної державної політики у сфері сільського господарства та майнових прав, отриманню українськими підприємцями доступу до міжнародних ринків, а також упровадженню механізмів фінансування потреб малих та середніх сільгоспвиробників.
7.	Проект «Кредитні ресурси для сільськогосподарських виробників»	25 серпня 2016 р. – 24 серпня 2020 р.		
8.	Програми розвитку місцевого бізнес-середовища [6]	з 2014 р. дотепер	Посольство Канади в Україні	Програми спрямовані на: підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу; сучасне та екологічно стійке управління малими і середніми підприємствами, в т.ч. фермерськими господарствами; вдосконалення місцевого бізнес-середовища для малих і середніх підприємств, у т.ч. фермерських господарств.

² Одним із переможців програми «Україна – житниця майбутнього» у 2015 році стала Житомирська обласна асоціація фахівців соціальної сфери з проектом розвитку навичок ведення сільського господарства та підприємницької діяльності учнівської молоді за допомогою відновлення тепличних господарств сільських шкіл Бердичівського району.

³ Програми НУФ для суб'єктів малого підприємництва включають «Програму мікрокредитування», «Програму рефінансування заходів з підтримки системи кредитування у сільській місцевості», «Програму кредитування ММСП за пріоритетними галузевими напрямками», «Програму з підтримки фінансування інвестиційних проектів малих та середніх підприємств за пріоритетними напрямками».

(Продовження таблиці 1)

9.	Програма COSME [7]	2014–2020 рр.	Європейське виконавче агентство з малого та середнього підприємництва (Executive agency for SMEs – EASME)	Програма дає можливість брати участь у різних підпрограмах та проектах COSME, в т.ч. отримувати консультації, тренінги, практичну інформацію щодо ринкових перспектив, європейського законодавства, пошуку бізнес-партнерів, тендерних можливостей та міжнародної співпраці, а також отримати повний доступ до Європейської мережі підприємств EEN (Europe Enterprise network), залучати фінансові ресурси у вигляді грантів на фінансування проектів, що підтримують експортну та інноваційну діяльність в тому числі у сільській місцевості.
10.	Програма HORIZON 2020 [8]	2014–2020 рр.	Європейська дослідницька рада, Європейський інститут інновацій і технологій, Європейське співтовариство з атомної енергії, Об'єднаний дослідницький центр Європейської комісії	Одним із напрямів цієї програми є розвиток інновацій у малому та середньому бізнесі, в т.ч. у сільській місцевості, сталі сільське та лісове господарство.

витку малого підприємництва в сільській місцевості є недостатність їх фінансування.

Проведені дослідження стану, умов та проблем функціонування суб'єктів малого підприємництва в сільській місцевості та нових можливостей, які відкриваються перед ними у зв'язку з посиленням євроінтеграційних процесів, дали змогу дійти таких висновків.

Висновки і пропозиції. Створення відповідних умов для розвитку малого підприємництва в сільській місцевості дасть змогу вирішити проблему безробіття, сприятиме відновленню соціальної сфери села, яка натеper перебуває в стадії занепаду.

За результатами проведених досліджень пріоритетними напрямками розвитку малого підприємництва в сільській місцевості сьогодні є створення

бізнес-інкубаторів на базі окремих сільських громад, об'єднання окремих суб'єктів малого підприємництва у кооперативи, використання передового світового досвіду розвитку малого підприємництва, обґрунтований вибір виду економічної діяльності, розвиток малого підприємництва на селі на основі тематичної мотивації сільських громад, участь у вітчизняних та міжнародних програмах підтримки малого підприємництва, залучення до європейської мережі суб'єктів господарювання. Комплексна програма розвитку малого підприємництва в сільській місцевості повинна також включати створення системи комплексного інформаційно-консультаційного забезпечення суб'єктів малого підприємництва з метою подолання їх економічної неграмотності та мінімізації господарських ризиків.

Список використаних джерел:

1. Україна у цифрах 2016: статистичний збірник / Держстат К., 2017. 240 с. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Портал ресурсного центру ГУРТ. URL: <http://www.gurt.org.ua/>.
3. Напрями стимулювання розвитку малого підприємництва на периферійних територіях західних регіонів України: аналітична записка / Аналітичні матеріали Національного інституту стратегічних досліджень. К., 2012 / Сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1290/>.
4. Сайт Німецько-українського фонду. URL: <http://guf.gov.ua/programs>.
5. Сайт USAID в Україні. URL: <http://www.usaid.gov/ukraine>.
6. Сайт посольства Канади в Україні. URL: <http://www.canadainternational.gc.ca/ukraine/index.aspx?lang=ukr>.
7. Веб-сторінка Європейського виконавчого агентства з малого та середнього підприємництва (Executive agency for SMEs – EASME). URL: <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>.
8. Національний портал «Горизонт 2020». URL: <https://www.eu-ua.org/horizon-2020>.
9. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України № 4618–17 від 22.03.2012 р. / Газета ВРУ «Голос України» від 18.04.2012, № 70. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

Лукашова Л. В.

Київський національний торгово-економічний університет

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Резюме

В статье исследованы основные проблемы развития малого предпринимательства в сельской местности и предложены пути их решения. Изучен мировой опыт создания кооперативных структур в агропромышленном комплексе. В контексте реализации возможностей, которые возникли вследствие усиления евроинтеграционных процессов, систематизированы актуальные национальные и международные программы поддержки субъектов малого предпринимательства в сельской местности.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, сельская местность, сельские общины, бизнес-инкубаторы, кооперативные структуры, безработица.

Lukashova L. V.

Kyiv National University of Trade and Economic

MANAGEMENT OF SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE COUNTRYSIDE

Summary

The article explores main problems of small business development in the countryside and suggested ways to solve them. The world experience of creating cooperative structures in the agro-industrial complex has been studied. In the context of realizing the opportunities that arose from the strengthening of the euro integration processes, current national and international support programs were systematized subjects of small business in the countryside.

Key words: small business entities, countryside, rural community, business incubators, cooperative structures, unemployment.

УДК 338.45

Маказан Є. В.

Нечепуренко Д. С.

Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Досліджено теоретичні питання автоматизації для управління бізнес-процесами на промислових підприємствах. Розглянуто шляхи оптимізації систем управління промисловими підприємствами машинобудівного комплексу. Проаналізовано наслідки впровадження системи управління ресурсами на підприємстві виробничого типу.

Ключові слова: ERP-система, підприємство, автоматизація управління.

Постановка проблеми. За останні роки в Україні відбулися значні зміни економічного клімату, що позначилося на функціонуванні підприємств машинобудівного комплексу. Ефективне та економічно виправдане функціонування вимагає застосування нових підходів в управлінні ресурсами виробництва, що дасть змогу знизити собівартість продукції та зменшити термін виробництва виробів.

Технічна еволюція з середини минулого століття увійшла у новий виток розвитку. Промислові підприємства в багатьох країнах світу зазнали швидкого технічного переоснащення. Швидке зростання потужностей виробництва потребувало зростання обігу ресурсів. Поняття ERP (enterprise planing resource), яке було введено з 1990 р. [1], почало формуватися ще з 1960-х років. Тоді концепція використовувалася щодо керування запасами та контролю виробництва у виробничому секторі. Програмні інженери створили програми для моніторингу матеріальних запасів, зведення балансів та формування звітності. У 1970-х роках такі системи стали перетворюватися із систем планування потреб у матеріалах в системи планування виробничих процесів. У 1980-ті роки такі системи стали досить потужними та охоплювали велику кількість виробничих процесів, що дало змогу говорити про системи автоматизації управління чи планування виробничих ресурсів. У 90-х роках ХХ ст. ці системи були розширені за обсягом управління запасами та іншими операційними процесами до інших бек-офісних функцій, таких як бухгалтерський облік та керування людськими ресурсами, ставши новим типом систем управління підприємством ERP.

Сьогодні ERP розширився до функцій бізнес-аналітики та завдань фронт-офісу, таких як автоматизація продаж, автоматизація маркетингу. За допомогою цих систем компанії в широкому спектрі промисловості досягли успіху та продовжують розвивати використання ERP-систем в управлінні.

Метою статті є аналіз ERP-систем, визначення їх особливостей, огляд можливих причин невдалого впровадження та висунення пропозицій щодо застосування систем управління ресурсами на підприємствах. Такі системи об'єднують усі можливості підприємства в єдиний комп'ютеризований та автоматизований базі даних, дають змогу планувати співвідношення витрат на потреби різних відділів та максимальної ефективності. Тому ERP-системи в Україні є сучасною альтернативою традиційним розрізненим програмам менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча ERP-системи зазвичай орієнтовані на великі підприємства, сьогодні компанії середнього розміру швидко адаптують ERP-систему для власного використання шляхом застосування моделі «Програмне забезпечення як послуга» (Software as a service – SaaS), коли постачальник розробляє веб-програму, розміщує її та керує нею з метою використання її замовниками через інтернет. Таке рішення також згадується як «хмарне обчислювання». Хмарні рішення роблять системи ERP не тільки доступнішими, але і простішими в реалізації та управлінні. Важливою особливістю є те, що хмарні рішення системою ERP дають змогу в режимі реального часу отримувати звітність та виконувати бізнес-аналітику, що робить такі системи ще ціннішими для керівників та співробітників, які прагнуть прозорості бізнесу.

У результаті компанії всіх розмірів та широкого кола галузей промисловості переходять на хмарні системи ERP. Насправді SaaS-основа підприємств ERP зростала на 21% у рік до 2015 року [2].

ERP-системи мають багато особливостей, з яких найважливішими є наповнюваність та великий масштаб інтегрованості. Ідея ERP-систем полягає у тому, щоб підтримати керівництво компанії у всіх складниках бізнесу. Одна послідовна ERP-система замінює багато окремих складників компанії, авто-

матизуючи обробку даних, та надає інформацію, необхідну у процесах бізнес-управління [3].

Повнота є перевагою ERP-системи, тому що це зменшує витрати на обробку даних, усуваючи людський фактор. Проте повнота також означає високу складність, таку ж саму, як і всі процеси в управлінні компанією. Ці особливості тягнуть за собою високий ступінь складності, що може привести до негативних наслідків у результаті недооцінювання питань впровадження ERP-систем у комплексі.

Тому одним із завдань цієї статті є аналіз бізнес-процесів, характерних для промислового сектору, визначення варіантів функціонування підприємств та прогнозування можливих ситуацій неефективного впровадження ERP-систем у процес управління.

Проектування ERP-систем та причини можливих невдалий впровадження

Ризик таких проектів досить високий. Досвід впровадження таких систем в управління компаніями Польщі показав, що відсоток невдалий проектів впровадження ERP досить високий, близько до 70% [4]. Причини невдалий впровадження ERP-систем значно відрізняються. Серед основних причин називають [5]:

- невдалий вибір системи;
- відсутність розуміння цілей впровадження;
- невідповідну участь вищого керівництва у впровадженні;
- погано спроектований та здійснений проект;
- опір змінам, які викликані впровадженням;
- обмежене навчання кінцевих користувачів.

З метою успішного впровадження кожної системи слід звертати увагу під час проектування систем на їх оцінку з трьох позицій: постачальника, клієнта та співробітника. Кожна із цих сторін розцінює успішне впровадження по-своєму, що вимагає неупередженого та зваженого всебічного аналізу системи, що проектується.

Функції та принципи у формуванні систем автоматизованого управління промисловими підприємствами

Досягнення зазначеної мети є можливим за умови розроблення та реалізації комплексу заходів та підходів до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в розрізі таких векторів (рис. 1).



Рис. 1. Шляхи оптимізації систем управління промисловими підприємствами машинобудівного комплексу

Розвиток підприємств машинобудівної галузі стримується через відсутність чіткої концепції стабілізації та подальшого розвитку підприємств галузі на фоні наявних неефективних систем управління. Саме тому реалізація запропонованих нами в [6] концеп-

туальних підходів до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування буде ефективною за умови дотримання принципів комплексності та системності. Важливу роль у цьому процесі насамперед повинен відігравати менеджмент вітчизняних підприємств, які повинні усвідомити необхідність та доцільність розриву усталених зв'язків із наявними партнерами, налагодження вигідних відносин з новими європейськими партнерами; виявити готовність до реінжинірингу бізнес-процесів.

Більшість підприємств галузі машинобудування були створені за умов планової економіки та працювали за умов практичної відсутності конкурентного середовища. В умовах виходу на відкриті ринки такі підприємства вимушені конкурувати з великою кількістю аналогічних виробників, оскільки в умовах занепаду економіки вітчизняні виробники втратили позиції за такими критеріями, як висока технологічність виробництва та якість продукції.

Отже, однією зі стрижневих умов отримання замовлень фактично стає ціна на вироби, другими за значенням є якість та строки виготовлення замовлень.

З огляду на ці фактори, під час створення методики автоматизації будь-якого машинобудівного підприємства потрібно насамперед розглядати такі напрями, як:

- ціноутворення, а саме формування конкурентної ціни на продукцію;
- скорочення часу на виробництво за рахунок внутрішніх організаційних процесів;
- формування технологічного ланцюга процесу виробництва, починаючи з постачання необхідних матеріалів, та плану виробництва за технологічними нормами, необхідними для отримання якісної продукції.

Сучасний ринок вимагає активних дій у маркетингу, а саме гнучкого ціноутворення та швидкого прийняття рішень щодо комерційних пропозицій. Визначення собівартості продукції за застарілими методиками розрахунку має значний відсоток похибки, що може мати негативний результат на ринку під час отримання замовлень. Помилково завищена ціна програє серед конкурентних пропозицій, а помилково занижена ціна приведе до збитків під час виробництва продукції. Отже, процес автоматизації слід розпочинати зі створення модуля автоматизованого розрахунку собівартості, який надалі може бути базою для формування технічного завдання на всіх ланках процесу виробництва, починаючи із закупівлі матеріалів та закінчуючи формуванням завдань для відділу логістики для виконання доставки продукції замовнику.

Розроблення концепції автоматизованого управління промисловими підприємствами

Стрімке зростання конкуренції на ринку виробничих підприємств, зумовлене економічною ситуацією та високими вимогами замовників, все частіше примушує менеджмент переглядати колишні підходи до управління виробництвом. Для того щоб утримувати свої позиції на ринку, випускати продукцію високої якості та при цьому стабільно бути в прибутку, будь-яке сучасне промислове підприємство повинне приділяти увагу оптимізації та автоматизації технологічного процесу. Це стосується як модернізації устаткування, навчання персоналу, так і впровадження нових ефективних технологій управління виробництвом. Головний критерій ефективної роботи будь-якого підприємства – досягнення планових показників за мінімальних витрат. У такому разі тільки ефективного виробничого процесу явно не досить, оскільки виробнича частина тісно пов'язана

із системою збуту, постачання, зберігання, конструкторсько-технологічними даними. Прикладом може бути виробництво, на якому функціонують автоматизовані системи, що відповідають за управління технологічним процесом (SCADA), оперативне управління виробництвом (MES), а також системи управління діяльністю підприємства (ERP) та автоматизації процесу проектування (CAD).

Останнім часом під ефективними технологіями управління виробництвом розуміють системи класу MES, що зв'язують воедино технологічний і бізнес-рівні управління підприємством у єдиний інформаційний комплекс, вирішуючи при цьому безліч найважливіших для промислового підприємства завдань. Проте максимальний ефект від використання усіх автоматизованих систем, присутніх на підприємстві, можна отримати тільки у разі створення єдиного інформаційного простору, за допомогою якого усі перераховані системи можуть оперативнo та своєчасно обмінюватися інформацією. Складно уявити ефективну автоматизацію виробничого процесу без урахування планування забезпечення матеріалами і комплектуючими, роботи складу і багатьох інших бізнес-процесів, які нерозривно пов'язані один з одним.

Призначення різних систем управління, їх функціональність і особливості застосування

Більшість виробничих підприємств у всьому світі щодня стикаються з різноманітними завданнями, аналіз і ефективне рішення яких забезпечує стійке і конкурентоспроможне становище підприємства на ринку. Одні пов'язані з територіальним розподілом виробничих комплексів і глобалізацією виробництва, що посилюється. Інші є наслідком неузгодженості внутрішніх процесів і відсутності чітких відпрацьованих процедур та ефективної взаємодії між підрозділами, відсутності об'єктивної інформації про найважливіші показники діяльності, що безпосередньо відбивається на конкурентоспроможності за такими показниками, як собівартість, якість і актуальність продукції, що випускається. Треті витікають з необхідності координувати власні бізнес-процеси із зовнішнім оточенням – клієнтами, постачальниками, партнерами, і дистриб'юторами.

Досить часто через відсутність об'єктивної картини діяльності, що ґрунтується на прозорих фінансових і виробничих показниках, складно реагувати на вимоги ринку, що постійно змінюються, і кон'юнктуру, що складається. Таким чином, ключовими орієнтирами в роботі залишаються обмін інформацією, готовність до співпраці, гнучкість, мобільність і підтримка інновацій.

Бізнес-процеси, характерні для промислового сектору

Бізнес-процеси для промислового сектору надзвичайно різноманітні: виробничі процеси, процеси матеріального забезпечення, процеси реалізації продукції, фінансові процеси, процеси сервісного обслуговування виробництва, процеси планування та управління ресурсами (забезпечення виробничими ресурсами), процеси взаємодії учасників колективного ухвалення рішень, процеси конструкторських і технологічних розробок.

Відповідно до [7], на відміну від підприємств, що займаються, наприклад, дистрибуцією, для підприємств промислового сектору критичними процесами слід назвати все бізнес-процеси, пов'язані з виробництвом. Основними такими процесами є:

- виробництво під замовлення;
- виробництво на склад;
- розроблення під замовлення;
- конфігурація під замовлення.

Виробництво під замовлення – один із найпоширеніших бізнес-процесів для середніх і малих підприємств (проте часто буває основним і на більших). Містить безліч підпроцесів, таких як формування цінової пропозиції для замовника (розцінка), оцінка потреб у ресурсах і матеріалах, формування дефіцитів і створення заявок на закупівлю, безпосередньо закупівля та приймання матеріалів на склад, складання (корекція) основного плану виробництва і виробничих графіків, запуск замовлення у виробництво, облік і диспетчеризація виробничого процесу, контроль якості виробів, управління виробничим складським майданчиком і відвантаження замовлення. У межах цього бізнес-процесу можуть використовуватися також процеси конфігурації і розроблення продукції під конкретного клієнта. Особливістю цього бізнес-процесу є необхідність швидкого реагування на потік клієнтських замовлень, що змінюється, і формування оптимального виробничого процесу з метою максимального забезпечення рівня обслуговування замовників.

Процес «виробництво на склад» характерніший для виробництв із високою серійністю виробів, і основною відмінністю є відсутність постійного потоку замовлень від клієнтів, але виникає новий бізнес-процес – формування прогнозу збуту готової продукції. У всьому іншому процес складається з того самого набору підпроцесів, що і виробництво під замовлення.

Розроблення під замовлення – це один із найскладніших бізнес-процесів, що зачіпає процес конструювання виробів. Під час використання цього бізнес-процесу має на увазі, що виріб (чи його частина), замовлений клієнтом, ще не має конструкторської та технологічної документації на його виробництво, що вимагає його розроблення. Для наступного виробу повторюється процес виробництва під замовлення.

Процес «конфігурація під замовлення» також практично повторює процес виробництва під замовлення, за винятком того, що замовник має можливість змінювати геометричні або інші характеристики виробу (наприклад, зміна розмірів у межах доступних, зміна кольору), які не приводять до необхідності створення нового комплексу конструкторсько-технологічної документації на виріб (тобто необхідність нового розроблення). Також широко використовуються різні логістичні бізнес-процеси, пов'язані з різними закупівлями (під замовлення, склад, під конкретну роботу) і складськими операціями (наприклад, розподіл між складськими майданчиками).

Під автоматизацією підприємства можна розуміти різні аспекти. Необхідно розрізняти автоматизацію виробничих процесів («Автоматизована система управління технологічним процесом», або АСУТП) і повну автоматизацію виробництва (раніше – «АСУ-виробництво», або АСУП, нині – виробничі модулі ERP-систем).

Автоматизована система управління технологічним процесом (АСУ ТП) – це комплекс технічних і програмних засобів, призначений для автоматизації управління технологічним устаткуванням на промислових підприємствах. Під АСУ ТП зазвичай розуміють комплексне рішення, яке забезпечує автоматизацію основних операцій технологічного процесу на виробництві загалом або якійсь його ділянці, що випускає відносно завершений продукт.

Складовими частинами АСУТП можуть бути окремі системи автоматичного управління та автоматизовані пристрої, пов'язані в єдиний комплекс, такі як системи для диспетчерського управління

і збору даних, розподілені системи управління, а також дрібніші системи управління (наприклад, системи на програмованих логічних контролерах). Зазвичай АСУТП має єдину систему операторського управління технологічним процесом у вигляді одного або декількох пультів управління, засобу обробки й архівації даних про процес виконання, типові елементи автоматизації процесів: датчики, обладнання для управління, виконавчі пристрої. Інформаційний зв'язок усіх підсистем здійснюється через промислові мережі.

Функціональні модулі класу MES – спеціалізоване програмне забезпечення прикладного призначення, завдання якого полягає у вирішенні завдань синхронізації, координації, аналізу та оптимізації випуску продукції у межах якого-небудь виробництва.

Головна відмінність MES від ERP полягає у тому, що MES-системи орієнтовані в основному на автоматизацію виробничого процесу, тоді як сучасні виробничі ERP-системи включають, окрім MES, ширший функціонал, у тому числі фінансові, управлінські процеси.

Експерти вважають, що для успішної автоматизації у промисловості не досить тільки MES або тільки SCADA-систем: автоматизація має бути комплексною і впроваджена на всіх рівнях. Це можливо завдяки сучасним ERP-системам.

ERP – це комплексна система управління бізнес-процесами підприємства. Ця система орієнтована на планування й управління виробництвом, фінансовим блоком, діяльністю складу та іншими ключовими процесами. Одне із ключових завдань програмних продуктів цього класу – це побудова єдиного інформаційного простору, який забезпечує швидкий і зручний обмін інформацією між підрозділами підприємства, що дає змогу менеджменту оперативніше приймати управлінські рішення на підставі прозорих даних, що отримуються в режимі реального часу.

Незважаючи на частково суперечливе ставлення до ERP-систем, багато виробничих компаній високо оцінюють можливості, які відкриваються зі впровадженням системи такого класу.

Зокрема, впровадження ERP дає змогу скоординувати складну структуру бізнес-процесів виробничого підприємства, підвищує ефективність планування, оптимізує складні взаємозв'язки, що визначають пропозицію, попит і реалізацію намічених планів, які забезпечують досягнення нових, передових рівнів економічної діяльності. ERP-системи для управління підприємством допомагають у досягненні максимальної ефективності у межах конкретного виробничого об'єкта.

ERP-рішення є високо інтегрованими рішеннями щодо обліку та планування ресурсів розподіленого підприємства, необхідних для реалізації повного циклу його діяльності, від приймання замовлення, його виготовлення, відвантаження до складання бухгалтерської звітності. Розподілена база даних із загальним доступом забезпечує можливість отримання необхідної інформації з необхідного джерела в необхідний для цього момент часу, тим самим допомагаючи усім користувачам у технологічному ланцюжку приймати ефективні, обґрунтовані рішення.

Вагомою перевагою ERP-системи, на відміну від MES, є широта охоплення процесів. Якщо MES орієнтована більше на виробничі процеси, то ERP-система охоплює ширший спектр контурів, включаючи управління відносинами з клієнтами, управління ланцюжками поставок, управління продажами, планування і формування графіків із використанням розрахунку, управління життєвим циклом продукції, управління показниками якості тощо. Відповідно до заяви дослідницької компанії Forrester Research, корпоративні системи нового покоління розроблятимуться не лише з урахуванням можливості змін, вони також створюватимуться для людей. Вони трансформуватимуться з урахуванням розвитку платформ, що розробляються такими корпораціями, як Microsoft, під впливом соціальних чинників, а також корпоративних інструментів Web 2.0, які формують практичний досвід користувача.

Висновки та пропозиції. Для того щоб бути успішною й ефективною, автоматизація виробничого підприємства повинна бути плановим, послідовним, комплексним і логічним процесом. При цьому дуже важливо стандартизувати внутрішні процеси підприємства, оскільки робота кожного підрозділу в кінцевому підсумку впливає на результат і конкурентоспроможне становище на ринку. Модернізація обладнання є необхідним, але недостатнім кроком без навчання персоналу. Також і сам процес виробництва є не окремим використанням технологій, а комплексом рішень, що складаються з фінансових показників, планування, логістики, пов'язаних у єдину систему, єдиний організм.

Автоматизація підприємства – найважливіший етап технологічного розвитку людства. Але для того щоб повноцінно використовувати системи автоматизації промислового виробництва, необхідно точно і грамотно ставити завдання. Наприклад, зменшення пов'язаного капіталу за рахунок зменшення складських залишків, зменшення фінансових втрат за рахунок своєчасної оплати, оперативне відображення результатів бізнес-процесів для прийняття рішення керівництвом.

Використовуючи системи управління ресурсами підприємства, орієнтовані на підприємства виробничого типу, тобто такі, що підтримують основні бізнес-процеси виробничого підприємства (об'ємно-календарне й оперативне планування, облік виробництва на робочих місцях, інтеграцію з системами конструкторсько-технологічної підготовки виробництва), можна домогтися вирішення безлічі типових проблем і завдань на різних рівнях управління підприємством, наприклад:

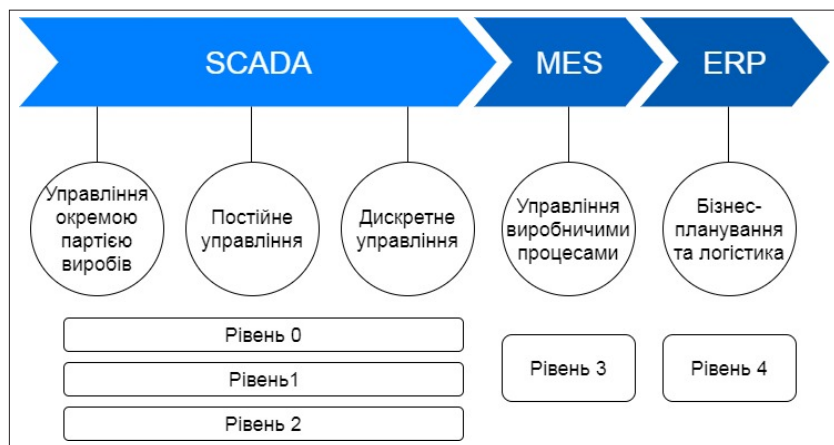


Рис. 2. Особливості SCADA-, MES- та ERP-систем

- скоротити виробничі витрати за рахунок створення розкладу, оптимізованого для обладнання з урахуванням технологічних обмежень і синхронізованого за ресурсами та матеріалами;
- скоротити складські запаси готової продукції та забезпечувати виробництво під замовлення, а не на склад, використовуючи дату відвантаження як опору точку;
- скоротити запаси сировини та матеріалів за рахунок планування завантаження обладнання, синхронізованого з потребою в матеріалах та їх наявністю на складі;
- скоротити незавершене виробництво, плануючи виробничі замовлення на напівфабрикати так, щоб скоротити час очікування їх у черзі на обробку на наступній стадії;
- скоротити кількість переналадок, використовуючи критерії оптимізації, пов'язані зі зменшенням числа технологічних переходів;
- скоротити штрафи за відтермінування відвантаження готової продукції та знизити транспортні витрати на термінову доставку за рахунок планування виробництва до дати відвантаження;
- підвищити продуктивність за рахунок оптимального використання усіх зайнятих у виробництві одиниць обладнання, збалансованості їх

завантаження та скорочення часу перебування замовлень у виробництві;

- поліпшити якість обслуговування клієнтів, використовуючи реальні плани виробництва та збільшуючи кількість замовлень, виконаних точно в строк,

- прискорити виведення на ринок нових товарів за рахунок прозорого та нерозривного ланцюжка процесів, від отримання конструкторсько-технологічної документації до запуску виробів у виробництво і відвантаження готової продукції замовнику.

Варто підкреслити, що автоматизація промислового підприємства повинна бути комплексною і впровадженою на всіх рівнях. Бо для успішної автоматизації роботи підприємства недостатньо тільки MES- або тільки SCADA-систем, необхідна сучасна ERP-система.

За допомогою технологій, які оптимізують процеси всередині підприємства, що забезпечують швидкість і точність обміну інформацією, керівництво будь-якої виробничої компанії, у тому числі підприємств машинобудівної галузі, має високі шанси домогтися успіху в конкурентній боротьбі на світовому ринку, розширити географію діяльності, вибрати найбільш вдалу стратегію та усунути неефективні ланки в ланцюжку поставок підприємства.

Список використаних джерел:

1. Wylie L. A Vision of Next Generation MRP II / L. Wylie // Gartner Scenario. 990. Vol. S. 300–339.
2. Columbus L. Roundup Of Cloud Computing Forecasts And Market Estimates / L. Columbus. <http://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2015/01/24/roundup-of-cloud-computing-forecasts-and-market-estimates-2015/>.
3. Lin H.-Y. ERP Systems Success: An Integration of IS Success Mode and Balanced Scorecard / H.-Y. Lin, P.-Y. Hsu, P.-H. Ting // Journal of Research and Practice in Information Technology, Vol. 38, No. 3, August 2006. P. 215–228.
4. Плєскач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник / В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька. К.: Знання, 2011. 718 с.
5. Кочкодан В.Б. Уникнення провалу від впровадження ERP-систем на підприємствах нафтогазового комплексу / В.Б. Кочкодан // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. 2010. № 1.
6. Нечепуренко Д.С. Концептуальні підходи до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в умовах зміни векторів розвитку економіки України / Д.С. Нечепуренко // Економічний форум, 2016, № 1. С. 185–189.
7. Гребенникова Н.И. Реализация подходов к взаимодействию PLM и ERP-систем / Н.И. Гребенникова, Динь Чунг Нгуен, Э.Е. Прудников // Экономика и менеджмент систем управления. Научно-практический журнал, № 2.2(20), 2016. Воронеж, ООО Издательство «Научная книга». С. 87–92.

Маказан Е. В.
Нечепуренко Д. С.

Запорожский национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы автоматизации для управления бизнес-процессами на промышленных предприятиях. Рассмотрены пути оптимизации систем управления промышленными предприятиями машиностроительного комплекса. Проанализированы последствия внедрения системы управления на предприятии производственного типа.

Ключевые слова: ERP-система, предприятие, автоматизация управления.

Makazan Ye. V.
Nechepurenko D. S.

Zaporizhzhia National University

FEATURES OF AUTOMATION IMPLEMENTATION FOR MANAGING PROCESSES IN INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE MACHINE-BUILDING INDUSTRY

Summary

Theoretical issues of automation for management of business processes at industrial enterprises were investigated. The optimization ways of control systems by industrial enterprises of machine-building complex were considered. The consequences of the implementation of the management system at the enterprise of the industrial type were analyzed.

Key words: ERP system, enterprise, management automation.

УДК 330.101

Матковський П. Є.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

МЕТОДОЛОГІЯ І МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття акцентована на визначення методологічних та методичних підходів до модернізації сільськогосподарських підприємств. Використано такі загальнонаукові методи, як діалектика, матеріалізм, системність, індукція, дедукція та ін. Обґрунтовано необхідність глибокого аналізу та впровадження у виробництво інноваційних рішень з метою активнішого поповнення валового внутрішнього продукту країни. Забезпечення сучасних суспільних потреб як ключова ціль модернізаційних змін в організації діяльності сільськогосподарських підприємств передбачає також впровадження екологізації, нанобіотехнологій, низьковуглеводних технологій та багато інших новітніх розробок.

Ключові слова: модернізація, сільськогосподарські підприємства, методологія, технології оновлення, системний підхід, інституції.

Постановка проблеми. Рівень життя середньостатистичного українця є низьким на фоні країн Західної Європи. Двома із трьох найважливіших показників рівня життя населення є валовий внутрішній продукт та рівень безробіття. Модернізація сільськогосподарських підприємств через комплекс властивих їй функцій має також у своєму складі покращення рівня двох вищезгаданих показників. За період 2016 року частка аграрного сектору економіки у загальному ВВП України становила 10%, що було найбільшим показником серед усіх галузей. Однак аналіз структури ВВП аграрного сектору показав, що це переважно сировинні продукти, які часто експортуються, переробляються підприємствами інших держав, забезпечуючи їм робочі місця, наповнення бюджету, а потім імпортуються назад в Україну як продукти глибокої переробки. Виходячи з таких міркувань, осучаснення вітчизняних виробничих процесів на інноваційній основі разом із екологічно безпечними пріоритетами передбачатиме позитивний вплив не тільки на розвиток економіки, а й на рівень життя населення загалом. Для отримання результатів слід ретельно методологічно і методично обґрунтувати процес модернізації сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методології, модернізації економіки, розвитку сільськогосподарських підприємств приділено чимало уваги вітчизняних та іноземних науковців. Зокрема, С.В. Мочерний обґрунтував методологію економічного дослідження [1], О.К. Шубравська – інноваційний розвиток аграрного сектору економіки України [2], І.Б. Яців – забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [3], В.М. Якубів – стратегію збалансованого розвитку аграрних підприємств [4] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження модернізаційних змін в економічних процесах уже понад десятиліття активно здійснюється серед науковців різних наукових ступенів і вчених звань. Однак предметних галузевих досліджень у цьому напрямі значно менше. Зокрема, стосовно модернізації сільськогосподарських підприємств, у тому числі очікуваного результату від проведення таких трансформацій. У попередніх дослідженнях нами визначено мету і завдання осучаснювальних процесів розвитку агроформувань. Однак для досягнення запланованого результату слід його ретельно теоретично обґрунтувати. Тому на цьому етапі важливо акцентувати зусилля на дослідженні шляхів і методів наукового пізнання специфіки модернізації сільськогосподарських підприємств.

Мета статті – обґрунтувати методологію концептуальних засад модернізації агроформувань.

Виклад основного матеріалу. Дослідження модернізації сільськогосподарських підприємств відображає складне явище наукового пізнання, оскільки передбачає обґрунтування багатоеlementної системи, сформованої на базі комплексу взаємопов'язаних факторів, принципів, підходів.

Як справедливо зауважив С.В. Мочерний, методологія економічного дослідження не може бути довільною, вона повинна узгоджуватися з логікою (законами та закономірностями розвитку) об'єкта пізнання [1, с. 7].

Методологія покликана певним чином упорядкувати процес дослідження: сформулювати мету, об'єкт, завдання, методи, крізь призму яких досягається кінцевий результат. Більш чітко методологія обраного дослідження конкретизується через наукові підходи до його особливостей.

Дослідження соціально-економічної системи модернізації як специфічного процесу закономірно передбачає використання загальних та спеціальних законів пізнання.

З-поміж усього комплексу методологічних підходів пізнання модернізації сільськогосподарських підприємств виділено діалектику, матеріалізм, абстрагування, індукцію та дедукцію, наукоємність, еволюцію модернізаційних змін.

Основоположним загальнонауковим методом пізнання прийнято вважати діалектику.

«Діалектика (грец. *Διαλεκτική*) – «мистецтво сперечатись», «міркувати» – метод філософії, у загальному значенні вміння знаходження істини через раціональну дискусію, метод дослідження категорії розвитку» [5].

В еволюції модернізаційних (трансформаційних) процесів чітко виражена дія діалектичних законів.

Основоположним критерієм соціально-економічного розвитку є рівень розвитку продуктивних сил, сьогоdnішній інноваційний прорив базується на використанні матеріально-технічних засобів виробництва, властивих п'ятому і шостому технологічному укладам. Вважається що освоєння та використання у виробничих процесах енергії води було притаманне першому технологічному укладу. Другий уклад передбачав науковий прорив у запровадженні енергії вугілля і пари. Третій уклад ознаменувався використанням електротехніки, електроніки. Чимало жителів України є очевидцями четвертого еволюційного укладу, вивільнення енергії якого характеризувалося на експлуатації двигунів внутрішнього згорання, неорганічних сполук, електродвигунів. Для п'ятого технологіч-

ного укладу є характерним широке застосування електроніки, інформаційних технологій, атомної енергетики, мікроелектроніки, генної інженерії, біотехнологій. Складниками шостого технологічного укладу стають нанотехнології, розширення потенціалу біотехнологій, низьковуглеводні та екологічні технології, інтеграція обчислювальних та комунікаційних ресурсів і систем [6, с. 19].

Таким чином, сучасними методами продукування енергії в агроформуваннях слід вважати ті, які включено до п'ятого і шостого технологічного укладів: повсюдну автоматизацію виробничих, облікових процесів, широке застосування інформаційних технологій, впровадження біотехнологій, у тому числі нанобіотехнологій, ресурсозбереження, впровадження низьковуглеводних технологій, збільшення частки альтернативних відновлювальних джерел енергії тощо.

Сектор охорони здоров'я та аграрний сектор економіки стали активними напрямками залучення інвестицій у біотехнології. У розвинених державах розвиток біотехнологій цікавий як для держави, так і для приватної сфери. Біотехнологічний сектор у США налічує понад 2500 компаній, їх доходи за останні десятиріччя зросли більше ніж утричі, витрати на наукові розробки лише публічних біотехнологічних компаній сягають майже 40 млрд. дол. Фінансування розробок та впровадження біотехнологій забезпечується і державою. Ще у 2016 р. річний бюджет Національного інституту здоров'я, який активно фінансує біотехнологічні дослідження в країні, зріс до 39 млрд. дол. Дослідження у сфері розвитку біотехнологій є стратегічними пріоритетами й у ЄС [7]. Однак поширення біотехнологій формує для суспільства також нові перестороги, особливо у сфері генетичних змін та клонування живих організмів.

Запровадження низьковуглеводних технологій уможливило скорочення експлуатації невідновлювальних енергетичних ресурсів та й загалом зменшення енергетичної залежності, згодом – скорочення (оптимізацію) затрат на відповідні види ресурсів, зменшення забруднення довкілля.

В аграрному секторі як одному з основних секторів серед забруднювачів довкілля і водночас найбільш енергоємних комплексів доволі активно реалізуються програми енергетичної незалежності, створюється чимало різновидів біопалива, активізується впровадження технологій безвідходного виробництва. О. Шубравська підкреслює: «У світовій агросфері основні сучасні прояви трансформацій пов'язані із зростанням ресурсівдачі та ресурсозбереженням» [2, с. 28]. Але незважаючи на позитивну динаміку в цьому напрямі, вітчизняна економіка та її аграрне виробництво ще залишаються одними з найбільш енергоємних. За оцінками фахівців, рівень енергоємності української економіки перевищує світовий у 2,5 рази. Середньосвітова енергоємність ВВП у 2016 р. становила 0,16 кг еквіваленту нафти на 1 дол. світового внутрішнього продукту, в Україні – 0,39 кг [8, с. 44]. Як відзначають фахівці, загалом в Україні домінує відтворення виробництва третього технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв третього та четвертого технологічних укладів [9].

Атрибутом сучасного науково-технічного розвитку агроформувань є така організація їх економічних відносин, яка сприяє поновленню екологічних ресурсів планети, мінімізації негативного впливу

на довкілля, підвищенню родючості ґрунтів та їх якості, впровадженню технологій переробки відходів та безвідходних технологій. Залучення наукових інновацій у сільськогосподарське виробництво передбачає здійснення витрат сільськогосподарськими підприємствами на придбання нових видів техніки, нових сортів та гібридів рослин, високопродуктивних порід тварин. Таким чином, для інноваційного розвитку є необхідною участь сільськогосподарських підприємств у фінансуванні науково-дослідних розробок чи шляхом безпосереднього замовлення проведення відповідних досліджень, чи шляхом закупівлі новацій.

Другим після діалектики принципів пізнання вважається матеріалізм. Його специфіка передбачає необхідність виокремлення з усієї системи політичних, правових, культурних принципів базисних, тобто тих, які є основоположними і визначальними [3, с. 69]. Ґрунтуючись на цьому, процес модернізації залежить від інноваційного розвитку, його інтеграції у виробництво, технічного і технологічного розвитку, тобто прогресу продуктивних сил.

З огляду на динаміку розвитку аграрного сектору економіки і перспективну частку у виробництві валової продукції двох суб'єктів (господарств населення та сільськогосподарських підприємств), можна стверджувати, що неможливо обійти принципу матеріалізму: організаційно, технічно, юридично легше утверджуватись агроформуванням. Як зазначає з цього приводу І.Б. Яців, «положення про соціальні функції, які виконують господарства населення, важливість і доцільність закріплення земельної власності за окремими селянами наповнюватимуться реальним змістом залежно не від актуальності їх звучання, а від розвитку продуктивних сил в аграрному секторі» [3, с. 62].

Серед інших загальних принципів методології дослідження знаними є також принципи абстрагування, аналізу і синтезу, системності, індукції та дедукції тощо.

Абстрагування (від лат. *abstrahere* – «відволікати») – змістова операція, філософський і логічний метод «відволікання», що дає змогу переходити від конкретних предметів (елементів) до загальних понять і законів розвитку [10]. Принцип абстрагування означає необхідність спостерігати за найважливішими факторами, які визначають середовище для модернізації сільськогосподарських підприємств. Однією із особливостей абстрагування є можливість досліджувати явище чи процес загалом, а не кожний його складник. Це доречно використовувати для вибору концепції осучаснення агроформувань. Наприклад, який вектор модернізації вибрати: адаптацію до вимог Європейського Союзу (західних цивілізацій), жорстке дотримання національних інститутів та інституцій, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів, діяльності з метою максимізації забезпечення задоволення суспільних потреб? Згідно з принципом пізнання від загального до конкретного нам насамперед необхідно з'ясувати, чого слід уникати, тобто яким не має стати об'єкт дослідження, а не те, яким він має бути.

Системний метод пізнання означає, що аналізуватися повинні усі фактори, які дотичні до об'єкта дослідження. Використання принципу системного підходу в дослідженні економічних систем вимагає ретельного і всебічного врахування всіх чинників, які впливають на поведінку системи, всієї інформації, що циркулює в системі і надходить ззовні, а також врахування таких властивостей систем цього класу, як здатність до самонавчання на основі

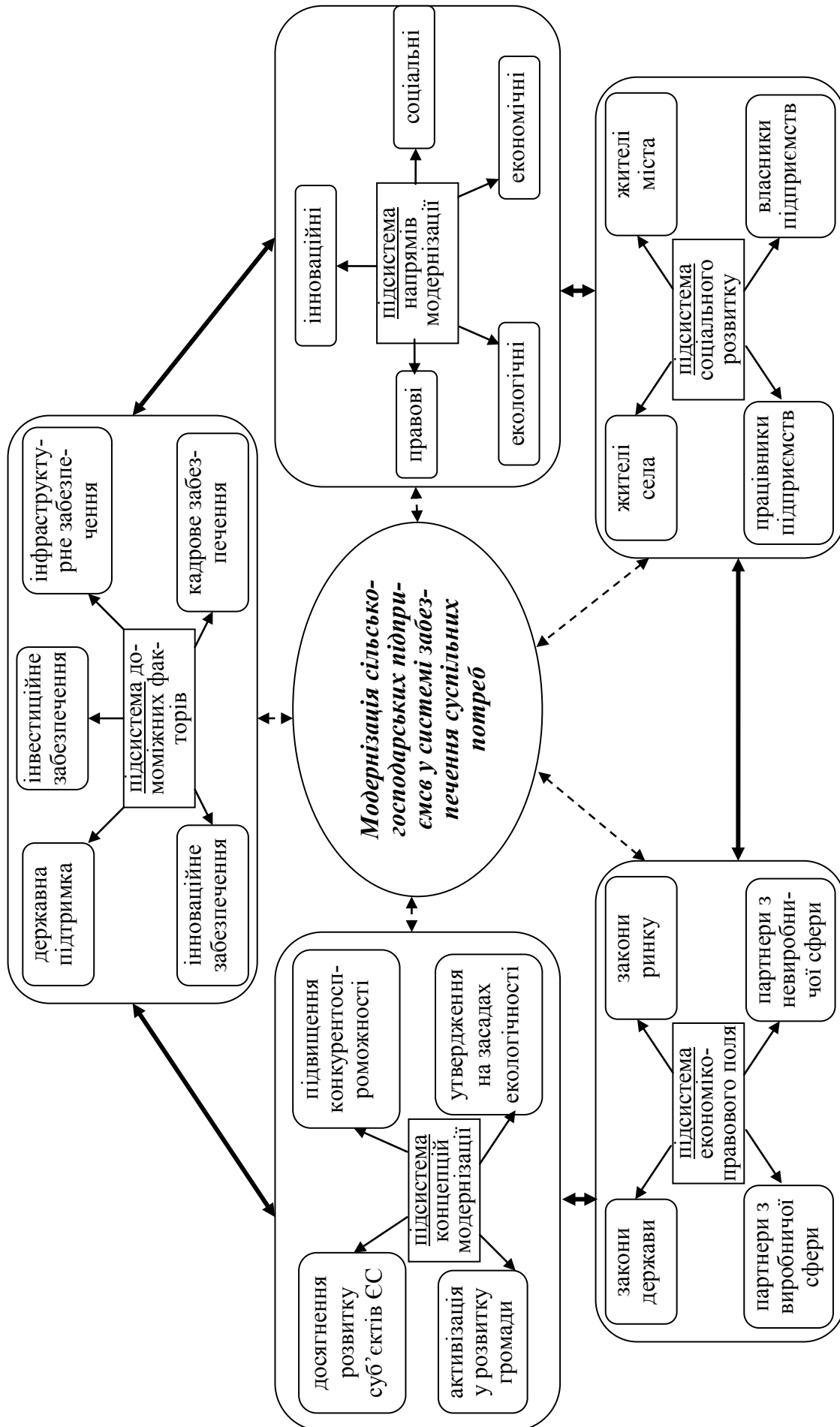


Рис. 1. Модернізація сільськогосподарських підприємств у системному забезпеченні суспільних запитів

Джерело: розроблено автором

досвіду, адаптивності до умов зовнішнього середовища, що змінюється, її правових, соціальних, політичних та інших характеристик [11, с. 728].

До складників системи модернізації сільськогосподарських підприємств слід віднести такі фактори впливу, як безпосередньо саме сільськогосподарське підприємство, інноваційне, інвестиційне, кадрове, організаційно-технічне, інфраструктурне, інституційне забезпечення, інтеграційне середовище.

Закономірно, що у системі модернізації присутні підсистеми. Складники підсистем відрізняються між собою. Відмінності присутні як у структурі елементів кожної підсистеми, так і у властивостях систем вищого та нижчого порядку (систем модернізації суспільства, економіки, аграрного сектору, сільськогосподарського підприємства, інноваційно-інвестиційного забезпечення підприємства і т.д.). Як зазначає І.Б. Яців, згідно з принципом емерджентності, відмінності між властивостями цілісної системи і її складників зростає в міру збільшення розриву між розмірами цілого і складників [3, с. 55].

Наслідок дії системи – її розвиток. Визначаючи закономірності і прогнозуючи подальші напрями цього розвитку, слід виходити з того, що основні властивості і функції системи містяться, як правило, усередині неї самої, а тому система сама по собі є джерелом свого розвитку [12, с. 115]. Погоджуючись із таким тлумаченням, можна припускати, що осучаснення сільськогосподарських підприємств першочергово залежить від них самих, а не від зовнішніх чинників (наприклад, від політичних процесів у країні).

На рис. 1 виділено п'ять основних підсистем, кожна з яких складається із сукупності внутрішніх елементів, які взаємоузгоджені та взаємопов'язані між собою в межах певної підсистеми [13, с. 116–117].

Ось чому в процесі методологічного дослідження слід концептуально вивіряти найдрібніші часточки загальної системи, характеризуючи їх з обох боків: абстраговано й системно. А саме:

– абстрагуватись від формальних складників системи і таким чином отримувати можливість скурпульозного вивчення всіх внутрішніх потенційних можливостей об'єкта;

– цілісно, тобто методом дослідження конкретної підсистеми у співіснуванні та зв'язку із іншими підсистемами. Це сприяє вивченню зовнішніх факторів впливу та взаємозалежності між елементами сукупності.

Саме розгляд процесу управління розвитком сільськогосподарських підприємств у селах як системи уможливорює конкретизацію дослідження, оскільки розділяє загальне явище чи процес на окремі елементи та виділяє зв'язки між ними [4, с. 73].

Дослідження природи модернізаційних процесів відбувається завдяки застосуванню підходу індукції та дедукції.

Індукція (англ. induction) – термін широкого призначення: явище, що виникає під зовнішнім впливом; у гуманітарних науках та стосовно людського мислення – метод пізнання, що ґрунтується на формально-логічному умовиводі, який дає можливість одержати загальний висновок на основі аналізу окремих фактів [14]. Аналіз, нагромадження інформації про конкретні досліджувані явища і процеси в галузі модернізації з плином часу збагатило досвід учених якісно новими положеннями. Залежно від того, здійснюється досліджування на основі повної чи неповної індукції, наша гіпотеза набуватиме значення відповідно ймовірнісного чи достовірного.

Дедукція – процес виведення висновку, що гарантовано слідує; якщо вихідні припущення істинні, то висновок на їх підставі є чинним [14]. Висновок про дійсність (систему) отримуємо на основі індуктивного пізнання складників дійсності. Тому індукція передує дедукції в певному сенсі. Відповідно до цього дедуктивний висновок про складовий елемент на базі інформації про систему набуватиме характеру достовірного чи ймовірнісного залежно від того, на основі чого (повної чи часткової індукції) був отриманий висновок про систему. Теорія модернізації розвивається і надалі, доповнюючись новими положеннями чи заперечуючи давніші гіпотези.

Висновки і пропозиції. Таким чином, визначені й обґрунтовані основні методологічні підходи передбачають базу для подальшої наукової роботи. Вони пронизують визначальні складники процесу планування і реалізації осучаснення сільськогосподарських підприємств у системі розвитку українського суспільства.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. Львів: Світ, 2001. 416 с.
2. Шубравська О.К. Інноваційний розвиток аграрного сектору економіки України: теоретико-методологічний аспект / О.К. Шубравська // Економіка України. 2012. № 1. С. 27–35.
3. Яців І.Б. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика: дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04 / Яців Ігор Богданович. Львів, 2013. 511 с.
4. Якубів В.М. Стратегія збалансованого розвитку аграрних підприємств: дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04 / Якубів В.М. – Львів, 2011. 452 с.
5. Діалектика // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Діалектика>.
6. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation : Third Ed / Freeman C., Soete L. Cambridge: MIT Press, 1997. 470 p.
7. Федулова Л. Тенденції становлення новітнього технологічного укладу світової економіки та роль управління інтелектуальною власністю / Л. Федулова, Л. Цибульська // Економіка України. 2017. № 12. С. 23–35.
8. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О.І.Ковтун // Економіка України. 2017. № 4(617). С. 44–56.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. К.: 2010. 87 с.
10. Абстрагування // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Абстрагування>.
11. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. М.: Экономика, 1999. 1055 с.
12. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлова. Дніпро: ДУЕП, 2006. 276 с.
13. Якубів В.М. Системний і синергійний підхід у методології управління розвитком сільськогосподарських підприємств / В.М. Якубів // Вісник ХНАУ. – Серія «Економіка АПК і природокористування». 2009. № 12. С. 114–119.
14. Індукція та дедукція // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Індукція_та_дедукція.

Матковский П.Е.

Прикарпатский национальный университет имени Василия Стефаника

МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**Резюме**

Исследование акцентировано на определение методологических и методических подходов к модернизации сельскохозяйственных предприятий. Используются такие общенаучные методы, как диалектика, материализм, системность, индукция, дедукция и др. Обоснована необходимость глубокого анализа и внедрения в производство инновационных решений с целью более активного пополнения валового внутреннего продукта страны. Обеспечение современных общественных потребностей как ключевая цель модернизационных изменений в организации деятельности сельскохозяйственных предприятий предусматривает также внедрение экологизации, нанобиотехнологий, низкоуглеродных технологий и многих других новейших разработок.

Ключевые слова: модернизация, сельскохозяйственные предприятия, методология, технологии обновления, системный подход, институты.

Matkovskiy P. E.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

METHODOLOGY AND METHODS OF MODERNIZATION RESEARCH AGRICULTURAL ENTERPRISES**Summary**

The research focuses on the definition of methodological approaches to the modernization of agricultural enterprises. The following general scientific methods are used: dialectics, materialism, systemic, induction, deduction, and others. The necessity of in-depth analysis and implementation of innovative solutions for the purpose of more active replenishment of the gross domestic product of the country is substantiated. The provision of modern social needs, as a key objective of modernization changes in the organization of agricultural enterprises, also involves the introduction of ecologization, nanobiotechnology, low carbon technologies and many other new developments.

Key words: modernization, agricultural enterprises, methodology, features, system approach, institution.

УДК 65.016:65.012.12

Мельник Л. М.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМНО-ІНТЕГРОВАНОГО МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ БІЗНЕС-ІНДИКАТОРІВ

У статті представлено спрощену структурну послідовність процесу оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислового підприємства. Побудовано матрицю бізнес-індикаторів сталого розвитку промислового підприємства з виділенням груп бізнес-процесів підприємства (операційні, підтримуючі, управлінські) у розрізі складників сталого розвитку (економічного, соціального, екологічного). Запропоновано системно-інтегрований методичний підхід до оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств на основі бізнес-індикаторів. Сформульовано процес моделювання узагальненого рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: системно-інтегрований методичний підхід, бізнес-індикатори, матриця, сталий розвиток, оцінювання, підприємство.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток глобальних економічних відносин у напрямі досягнення сталого розвитку вимагає від промислових підприємств оволодіти основними способами та підходами ефективного управління виробничо-господарською діяльністю як передумовою його стабільності, конкурентоспроможності та впровадження концепції сталого розвитку. Очевидно, що весь управлінський процес побудований передусім на чіткому та об'єктивному аналізованні та оцінюванні результатів діяльності підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних та практичних аспектів реалізації концепції сталого розвитку знайшло

відображення у важливих документах провідних міжнародних організацій: «Межі зростання», «Наше спільне майбутнє», Кіотський протокол, «Порядок денний на XXI століття», «Майбутнє, якого ми хочемо», «Назустріч «зеленій економіці»: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності», «Цілі розвитку тисячоліття: доповідь за 2015 рік», «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року», а також у наукових працях дослідників України та інших країн. Серед основних фундаментальних наукових робіт можна відзначити публікації Б.М. Андрушківа, З.В. Герасимчук, В.І. Куценко, Л.А. Квятковської, І.М. Лицура, Л.Г. Мельника, О.В. Прокопенко, Л.Ф. Товма та ін.

Значну увагу розробленню показників оцінювання рівня досягнення сталого розвитку приділено у працях таких вітчизняних дослідників, як І.П. Васильчук [3], О.М. Семенюк [8], С.М. Телешевська [9]. Ця проблематика знайшла відображення й у працях зарубіжних науковців, таких як Юрдіс К. Станінкіс та В. Абраскаус [12], Г. Мітчелл [13], А. Вархуст [14], а також незалежної міжнародної організації «Глобальна ініціатива зі звітності» [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чималу кількість опублікованих наукових робіт, все ще відчувається брак у теоретико-методологічному підході до оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств. Залишається відкритим питання про узгодження процедури оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислового підприємства з групою його бізнес-процесів. Все це зумовлює необхідність розроблення системно-інтегрованого методичного підходу до оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств на основі бізнес-індикаторів.

Метою статті є розроблення системно-інтегрованого методичного підходу до оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств на основі бізнес-індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізування та оцінювання сталого розвитку промислового підприємства повинно базуватися на системно-інтегрованому підході, тобто виокремленні багатофакторних показників, що відображають зв'язок між економічним, соціальним та екологічним складниками. Тут варто зауважити, що в умовах розвитку ринкових відносин все більше зростає попит на інформацію про бізнес-тенденції в діяльності підприємства як первинного елемента національної економіки. У відповідь формується оперативна база бізнес-індикаторів як важлива частина процесу оцінювання рівня досягнення сталого розвитку підприємства.

Відповідна база даних є відправною точкою ефективної побудови такої системи. Основним завданням її системи є збір даних шляхом вимірювання, оцінки та розрахунку, і використовується вона як своєрідна контрольна точка для відстеження змін та вдосконалення показників діяльності підприємства з плином часу. Спрощена структурна послідовність процесу оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислового підприємства зображена на рис. 1.

Важливим кроком у застосуванні будь-якої системи бізнес-індикаторів є визначення місця та способу отримання даних. І хоча вимоги до даних для системи бізнес-індикаторів спочатку можуть виглядати складними, проте в процесі їх аналізу стане очевидним те, що більша частина інформації є легкодоступною, що уможливорює обчислення базової лінії показників, об'єднуючи моніторингові дані та знання працівників підприємства. Деколи інформація може не мати бажаного рівня деталізації та/або надійності. Однак це можливо вирішити з часом, наприклад, встановлюючи прилади обліку або вдосконалення процедур збору даних.



Рис. 1. Спрощена структурна послідовність процесу оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислового підприємства

Можливим джерелами отримання інформаційних даних є: внутрішні джерела підприємства (відділи або особи, відповідальні за облік, продаж, закупівлю, виробництво, обслуговування, людські ресурси, збереження навколишнього середовища); рахунки постачальників та комунальних послуг; галузеві організації; місцева влада; уряд; міжнародні організації.

Ознайомлення з типом вимірювань, які можливо зробити або до яких мати доступ, а також визначення та пошук інструментів чи таблиць конверсій необхідні для стандартизації розрахунків. Для забезпечення порівняльності індикаторів важливо використовувати однакові методи й інструменти вимірювання та обчислення. Якщо ж згодом виникне необхідність використовувати інший метод для вимірювання обраних індикаторів, доведеться переглянути базову лінію використовуваного інструментарію, зробити необхідні виправлення або розробити новий.

Дотримання чітких інструкцій та процедури збору даних допоможуть заощадити час і ресурси та забезпечити чітку побудову системи бізнес-індикаторів, збору та обробки даних. Щоби сформована система бізнес-індикаторів оцінювання рівня досягнення сталого розвитку була ефективною,

слід переконатися, що вона вбудована у бізнес-процеси підприємства. Протягом усього процесу необхідно перевіряти, чи працює така система, і що ресурси, необхідні для реалізації, є доступними. У табл. 1 подано матрицю бізнес-індикаторів сталого розвитку промислового підприємства з виділенням груп бізнес-процесів підприємства у розрізі складників сталого розвитку.

Другим етапом процесу оцінювання рівня досягнення сталого розвитку є розрахунок визначених у матриці бізнес-індикаторів. Це є доволі працемістним процесом, оскільки, згідно з табл. 1, їх налічується 35. По вертикалі запропонованої матриці передбачено розподіл бізнес-індикаторів за групами бізнес-процесів промислового підприємства: операційними, підтримуючими, управлінськими, а по горизонталі – за складниками сталого розвитку: економічним, соціальним, екологічним.

Коли керівник підприємства встигаєчасно переробити необхідну для ухвалення рішення інформацію, можна очікувати прийняття найбільш ефективних рішень. Якщо терміни переробки та проходження інформації через канал зв'язку та час, необхідний для прийняття рішення, не збігаються, то рішення приймається або із запізненням, або в умовах неповної переробки інформації. Це особливо притаманне тоді, коли прийняття рішення залежить від оброблення великого масиву інформації. Цілком очевидно, що за таких умов правильне подання інформації відіграє ключову роль. Саме тому під час опису системи бізнес-індикаторів рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств доречним буде використання принципів кодування. Кодування можна визначити як процес подання інформації у вигляді деяких кодових комбінацій, тобто це певна система правил фіксування інформації.

Очевидно, що після кодування бізнес-індикаторів сталого розвитку далі необхідно їх чітко проаналізувати, і для того, аби зберегти релевантність та ефективність, матриця бізнес-індикаторів повинна періодично переглядатися, щоб визначити, чи вона є достатньою для вимірювання та підвищення продуктивності ресурсів та екологічних показників.

Узгодження усіх 35 бізнес-індикаторів для оцінювання рівня досягнення сталого розвитку вимагає визначення їх пріоритетності у загальному зведеному показнику. Для цього слід розрахувати їх вагові коефіцієнти. Під ваговим коефіцієнтом прийнято вважати числовий коефіцієнт, параметр, що відображає значущість, відносну важливість, «вагу» певного фактора, показника порівняно з іншими факторами, які впливають на процес, що вивчається.

Коефіцієнти ієрархії (вагомості) розділяють ознаки досліджуваного процесу за їх важливістю, силою впливу на інтегральний показник – рівень досягнення сталого розвитку підприємства. З аналізу наукових праць можна стверджувати, що здебільшого вчені-економісти під час визначення цих коефіцієнтів використовують такі методи, як: експертний, метод на основі використання показника варіації, метод використання нормативних значень. За неспроможністю встановлення нормативних значень статистичних ознак рівня досягнення сталого розвитку підприємства варто схилитися до використання перших двох [5].

Для забезпечення достовірності результатів дослідження слід визначити оцінки рівня відносної важливості бізнес-індикаторів для оцінювання рівня досягнення сталого розвитку підприємства десяти експертів, які є представниками управлінського персоналу промислових підприємств.

Таблиця 1

Матриця бізнес-індикаторів сталого розвитку промислового підприємства

Групи бізнес-процесів	Складники сталого розвитку		
	Економічний (1)	Соціальний (2)	Екологічний (3)
Операційні (I)	1) коефіцієнт оновлення основних фондів; 2) коефіцієнт виходу основних фондів; 3) частка зносу основних фондів; 4) фондівдача; 5) індекс росту витрат на виробництво продукції; 6) індекс зростання обсягів виробництва продукції	1) коефіцієнт продуктивності праці робітників; 2) коефіцієнт плинності робітників; 3) коефіцієнт травматизму	1) коефіцієнт енергомісткості продукції; 2) коефіцієнт матеріаломісткості продукції; 3) коефіцієнт використання перероблених матеріалів у виробничому процесі
Підтримуючі (забезпечуючі і допоміжні) (II)	1) відсоток бюджету, що використовується на закупівлю матеріалів у місцевих постачальників; 2) відсоток виявлених випадків витоку, крадіжки або втрати даних про споживачів і постачальників; 3) частка простоїв через порушення систематичності забезпечення матеріалами і ресурсами виробничого процесу	1) відсоток працівників, які брали участь у навчальних програмах, пов'язаних зі сталим розвитком; 2) коефіцієнт витрат на підготовку та підвищення кваліфікації персоналу; 3) коефіцієнт створення робочих місць	1) частка прийнятої для утилізації продукції та її упаковки; 2) частка нових постачальників, що відповідають вимогам за екологічними критеріями; 3) відсоток виявлених постачальників, які мають істотний реальний і потенційний негативний екологічний вплив і з якими були узгоджені поліпшення за результатами оцінки; 4) відсоток виявлених постачальників, які мають істотний реальний і потенційний негативний екологічний вплив і відносять з якими були припинені
Управлінські (III)	1) коефіцієнт фінансової ліквідності; 2) коефіцієнт платоспроможності; 3) коефіцієнт оборотності оборотного капіталу; 4) коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей; 5) рентабельність діяльності	1) відношення середньої заробітної плати до прожиткового мінімуму; 2) відношення середньої заробітної плати до середньої заробітної плати в країні; 3) частка працівників з вищою освітою; 4) відсоток працівників, представлених в спільних комітетах керівництва і працівників зі здоров'я і безпеки; 5) коефіцієнт професійної захворюваності	1) коефіцієнт інтенсивності викидів парникових газів й інших забруднюючих речовин; 2) коефіцієнт скидів у водойми і відходів; 3) коефіцієнт інвестування у заходи з охорони довкілля і систему екологічного менеджменту

Джерело: складено автором

Для експертного опитування показників необхідно проаналізувати рівень відхилення суми рангів кожного бізнес-індикатора від їх середнього арифметичного значення, а також розрахувати такі коефіцієнти, як: 1) коефіцієнт варіації, що характеризує коливання (мінливість) досліджуваних ознак; 2) коефіцієнт конкордації, який показує рівень узгодженості між думками експертів щодо ступеня впливу кожного бізнес-індикатора на рівень досягнення сталого розвитку підприємства у розрізі трьох складників: економічного, соціального, екологічного; 3) коефіцієнти вагомості (значущості) для кожного бізнес-індикатора підприємства відображають оцінку кожним експертом ступеня важливості досліджуваних параметрів шляхом присвоєння їм рангів; 4) коефіцієнт активності експертів.

Оскільки рівень досягнення сталого розвитку залежить від рівня досягнення сталості трьох складників – економічного, соціального й екологічного, то описана методика визначення вагових коефіцієнтів узагальненого рівня досягнення сталого розвитку підприємства повинна застосовуватися 9 разів у розрізі трьох груп бізнес-процесів: операційних, підтримуючих і управлінських.

Після визначення вагових коефіцієнтів бізнес-індикаторів трьох складників сталого розвитку підприємства можна сформулювати формулу обчислення узагальненого рівня досягнення сталого розвитку підприємства (1):

$$K_{cm,p} = K(B_i C_i) = B_1 C_1 + B_2 C_2 + B_3 C_3, \quad (1)$$

де B_i – коефіцієнти вагомості; C_i – показники діяльності підприємства, що найбільш достовірно відображають рівень його сталого розвитку в розрізі трьох складників: економічного, соціального, екологічного.

Виходячи з вищевикладеного, формулювання задачі моделювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств може бути зведене до визначення показника і характеристики системи, її компонентів, які забезпечують виконання такої умови:

$$S = f(K_{cm,p}) = (B_1 C_1 + B_2 C_2 + B_3 C_3), \quad (2)$$

за умови виконання наступних обмежень:

$$\begin{cases} P_i, P_j \in P \\ P_i \geq P_i \min \\ P_j \geq P_i \max \\ i \in I \\ j \in J \\ (I + J) = n - m \end{cases}, \quad (3)$$

де $P = \{P_1, P_2, P_3, \dots, P_n\}$ – характеризують складові бізнес-індикатори C_i ; P_i, P_j – альтернативні значення бізнес-індикаторів, що характеризують діяльність підприємства; $P_i \min$ – мінімально допустиме значення бізнес-індикатора P_i ; $P_i \max$ – максимально допустиме значення бізнес-індикатора P_i ; n, m – кількість альтернативних значень бізнес-індикаторів відповідно P_i і P_j .

Представлена модель відображає основні аспекти рівня досягнення сталого розвитку промислового підприємства у розрізі трьох складників: економічного, екологічного та соціального. Зведення низки окремих бізнес-індикаторів в єдиний узагальнений показник дає змогу визначити відмінність досягнутого стану від бази порівняння загалом по групі обраних показників і зробити однозначний висновок про поліпшення або погіршення розрахункового рівня досягнення сталого розвитку підприємства за аналізований період часу.

Завершальним кроком запропонованого методу є побудова вербально-числової шкали рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств. Для цього пропонуємо використовувати загальновідомі градації, які уже довели свою достовірність на численних дослідженнях різної проблематики. Вважаємо за необхідне наголосити на тому, що досі нема певних фундаментальних досліджень і застосувань таких градацій щодо рівня досягнення сталого розвитку окремого підприємства. З огляду на це, пропонуємо до використання загальновідому вербально-числову шкалу Харрінгтона, яка отримала назву «Функція бажаності Харрінгтона». Ця шкала вербально-числових значень є універсальною і зручна для використання передусім тим, що характеризується такими властивостями, як безперервність, монотонність, гладкість, адекватність, ефективність і статистична чутливість [7].

В основі побудови цієї шкали лежить ідея перетворення кількісного значення показника в оцінку бажаності відповідного стану досліджуваного об'єкта, тобто рівня досягнення сталого розвитку підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

**Стандартні значення
за шкалою бажаності Харрінгтона**

Кількісна відмітка на шкалі бажаності	Інтервали значень функції бажаності
1,00–0,80	Дуже добре
Менше 0,80–0,63	Добре
Менше 0,63–0,37	Задовільно
Менше 0,37–0,20	Погано
Менше 0,20–0,00	Дуже погано

Джерело: [7]

Чисельні значення градації шкали Харрінгтона отримуються за результатами аналізу великого масиву статистичних даних. Завдяки цьому така шкала є універсальною і може у відповідних модифікаціях (наприклад, у вигляді шкали балів) використовуватися для оцінки багатьох модифікацій якісних показників.

Узагальнюючи опис процесу оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислового підприємства, виявлено, що аналізування, а відповідно, й оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств проводиться за різними методами без розгляду прямої залежності сталого розвитку підприємства від аналізу його бізнес-процесів. Виходячи з цих міркувань, вважаємо, що запропонований системно-інтегрований методичний підхід позбавлений такого недоліку (рис. 2).

Як видно з рис. 2, в основу системно-інтегрованого методичного підходу до оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств покладено ідею виокремлення трьох груп бізнес-процесів (операційні, підтримуючі й управлінські) у розрізі складників сталого розвитку (економічного, соціального й екологічного).

Запропонований метод дає можливість відстежувати будь-які коливання у діяльності підприємства, оскільки для аналізу її стану передбачається розрахунок великого масиву інформації (35 показників), виконувати нормативний прогноз поведінки системи за заданою прогнозою функцією. Він дає змогу перевести процедуру оцінювання рівня досягнення сталого розвитку на якісно новий рівень, доповнює наявні методи у процесі забезпечення сталого розвитку, а також сприяє своєчасному прийняттю управлінського рішення.

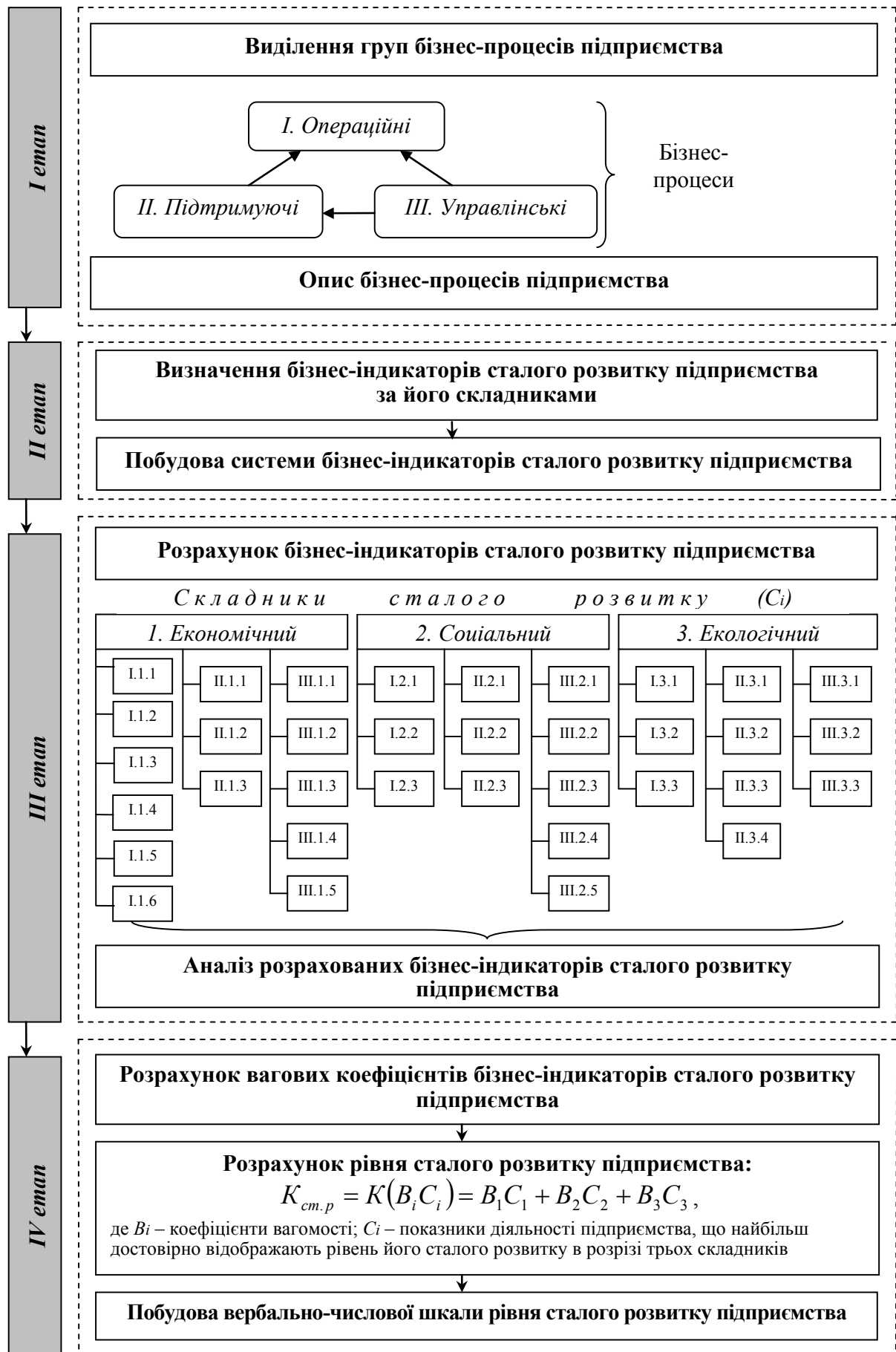


Рис. 2. Системно-інтегрований методичний підхід до оцінювання рівня досягнення сталого розвитку промислових підприємств на основі бізнес-індикаторів

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок вищевикладеного, можна відзначити, що перехід до сталого розвитку робить необхідним включення екологічного чинника в систему основних економічних показників діяльності промислового підприємства. Неврахування екологічного чинника під час прийняття рішень багато в чому пов'язане з тим, що у традиційних показниках аналізу бізнес-процесів здебільшого враховуються тільки дані про прибут-

ковість підприємства, при цьому ми переконані, що якщо й соціальні витрати не будуть враховуватися, то не варто очікувати раціонального використання усіх ресурсів підприємства (природних, матеріальних, людських, інформаційних). Подальше підвищення ефективного використання ресурсів у поєднанні зі зміненими моделями виробництва і споживання є рушійною силою забезпечення сталого розвитку промислового підприємства.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б. Удосконалення управління природоохоронною діяльністю обслуговуючих підприємств на інноваційних засадах / Б. Андрушків, Н. Кирич, О. Погайдак // Соціально-економічні проблеми і держава. 2012. Вип. 1(6). С. 5–16. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12abmniz.pdf>.
2. Бохан А.В. Ефективне екологічне підприємництво – запорука сталого розвитку / А.В. Бохан // Екологічний менеджмент: Зб. наук. пр.; за ред. В.А. Гайченка. К.: МАУП, 2006. С. 67–71.
3. Васильчук І.П. Оцінка діяльності корпорацій в контексті сталого розвитку / І.П. Васильчук // Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 2. С. 39–44.
4. Гросул В.А. Методичне забезпечення організації сталого розвитку / В.А. Гросул // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2010. Вип. 1. С. 160–167.
5. Гуляк Р.Е. Методи визначення вагових коефіцієнтів при розрахунку таксономічних показників / Р.Е. Гуляк. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/29737/1/44.pdf>.
6. Денисенко Л.О. Концептуальні засади класифікації бізнес-процесів, як основи формування бізнес-системи організації / Л.О. Денисенко, С.Є. Шацька // Ефективна економіка. 2012. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1558>.
7. Камышникова Э.В. Формирование универсальной шкалы оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э.В. Камышникова. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009.
8. Семенюк О.М. Алгоритм комплексної оцінки рівня сталого розвитку підприємства / О.М. Семенюк // Вісник ХНУ. 2013. № 6. Т. 2. С. 186–189.
9. Телешевська С.М. Комплексна методика оцінки рівня сталого розвитку підприємств / С.М. Телешевська // «Молодий вчений». 2015. № 6(21), частина 2, червень. С. 78–81.
10. Enterprise-Level Indicators for Resource Productivity and Pollution Intensity: A Primer for Small and Medium-Sized Enterprises. United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 2010.
11. Global Reporting Initiative (GRI) (2015). Guidelines part 1 Reporting Principles and Standard Disclosures, Amsterdam, 97 p.
12. Jurgis K. Staniskis, Valdas Arbačiauskas (2009). Sustainability Performance Indicators for Industrial Enterprise Management. Environmental Research, Engineering and Management, 2009. No. 2(48). P. 42–50.
13. Mitchell G. (1996). Problems and Fundamentals of Sustainable Development Indicators. Sustainable Development 4(1): 1–11.
14. Warhurst A. (2002). Sustainability Indicators and Sustainability Performance Management. University of Warwick, UK. No. 43. 129 p.

Мельник Л. М.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

РАЗРАБОТКА СИСТЕМНО-ИНТЕГРИРОВАННОГО МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ БИЗНЕС-ИНДИКАТОРОВ

Резюме

В статье представлена упрощенная структурная последовательность процесса оценки уровня достижения устойчивого развития промышленного предприятия. Построена матрица бизнес-индикаторов устойчивого развития промышленного предприятия с выделением групп бизнес-процессов предприятия (операционные, поддерживающие, управленческие) в разрезе составляющих устойчивого развития (экономической, социальной, экологической). Предложен системно-интегрированный методический подход к оценке уровня достижения устойчивого развития промышленных предприятий на основе бизнес-индикаторов. Сформулирован процесс моделирования обобщенного уровня достижения устойчивого развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: системно-интегрированный методический подход, бизнес-индикаторы, матрица, устойчивое развитие, оценка, предприятие.

Melnyk L. M.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM-INTEGRATED EVALUATION METHOD OF THE ACHIEVEMENT LEVEL OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON BUSINESS INDICATORS

Summary

The article presents a simplified structural sequence of the assessing the level of achievement of the sustainable development of an industrial enterprise. There was constructed the matrix of business indicators of the sustainable development of an industrial enterprise with the allocation of business process groups of the enterprise (operational, supporting, managerial) in terms of components of sustainable development (economic, social, environmental). In the paper suggested the system-integrated evaluation method of the achievement level of sustainable development of industrial enterprises based on business indicators. Also was formulated the process of modeling of the generalized achievement level of sustainable development of industrial enterprises.

Key words: system-integrated method, business indicators, matrix, sustainable development, evaluation, enterprise.

УДК 331.215.1

Міценко Н. Г.

Різник Д. В.

Львівський торговельно-економічний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті показано напрями ефективного функціонування та розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу. Розглянуто ефективну систему мотивації як загалом, так і її складники. Водночас спрогнозовано мотиваційні витрати на низці підприємств санаторно-курортного комплексу України. Розглянуто динаміку загального та додаткового фондів оплати праці. Визначено параметри ефективності та орієнтовані на них засоби управління мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу. Розглянуто такі функціональні сфери ефективності, як господарсько-виробнича, фінансова, інтелектуально-кадрова та соціальна, технологічна, інвестиційно-інноваційна, інтерфейсна. Розкрито питання внутрішньої мотивації та надано рекомендацію щодо покращення мотиваційного клімату санаторно-курортних підприємств загалом.

Ключові слова: санаторно-курортний комплекс, управління мотивацією праці, фонд оплати праці, мотиваційні витрати, ефективність системи мотивації праці.

Постановка проблеми. Отримавши у спадок від радянської системи санаторно-курортну інфраструктуру, Україна має значний, досі не використаний потенціал розвитку цієї галузі. Значна частина підприємств не орієнтовані на нові технології та підходи в галузі сервісу, профілактичної та лікувальної медицини. Варто зазначити, що споживання послуг санаторно-курортного комплексу провокує позитивні ефекти у розвитку трудового потенціалу та сприяє економічному розвитку. Водночас профілактичний вплив на здоров'я, який здійснюється у процесі користування послугами підприємств цього типу, є суттєво недооціненим на території України. Це створює демотивуючий ефект та чинить негативний вплив на трудовий потенціал у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням мотивації праці займалася низка науковців, як зарубіжних, так і вітчизняних, таких як І. Лепьохіна [4], В. Нижник [6], О. Харчипин [11] та ін. Дослідженню проблем організації, мотивації та стимулювання праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу присвячені праці К. Гаспаряна [1], Р. Коблева [3], Н. Нечевої [5], О. Столяренка [9], І. Цветкової [12] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання покращення управління санаторно-курортним комплексом через призму мотивації праці є малодослідженим та вимагає детальнішого розгляду.

Мета статті полягає у визначенні шляхів покращення ефективності функціонування та мотивації праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу, розрахунку динаміки загального та додаткового фондів оплати праці, визначенні параметрів ефективності засобів управління мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні теорії мотивації, у тому числі теорія партисипативного управління [2; 13], все більшою мірою орієнтуються на формування і використання трудового потенціалу організації, підсилення дії мотивів і стимулів участі найманих працівників в управлінні бізнесом. Особливості еволюції та сучасні тенденції розвитку теорій мотивації персоналу необхідно враховувати у формуванні теоретико-прикладних засад управління мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу.

У контексті сучасного розуміння взаємозв'язку економічного та людського розвитку, як зазначає О.В. Тузилкіна [10], ефективна мотивація посідає провідне місце серед проблем забезпечення якості життя. Беззаперечно, головним завданням мотивації праці є вплив на активізацію трудової діяльності працівників підприємства, спонукання їх до якісного виконання поставлених завдань. Але цього буде недостатньо, якщо відповідні результати мотивації не будуть спрямовані на покращення головних показників ефективності функціонування та розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу.

Сприятливі зовнішньоекономічні умови дають можливість для впевненого розвитку підприємств санаторно-курортного типу. А розвиток регіональних програм дає змогу зробити підприємства санаторно-курортного типу не тільки привабливим місцем праці, але й місцем лікування відпочивальників.

Успішний розвиток підприємств санаторно-курортного типу повинен підкріплюватися соціально-економічним розвитком регіону. І, як зазначає М.С. Оборін [7, с. 62], показники індексу цін, доходів населення та ін. можна використовувати для оцінки соціально-економічного складника.

Ефективна система мотивації праці персоналу підприємства, на думку Л.Ю. Семенової [8], повинна включати такі складники, як система оплати; соціальні гарантії; надання пільг; участь працівників у власності підприємства; участь працівників у управлінні підприємством; участь працівників у розподілі прибутку підприємства; ротація персоналу; покращення умов праці; особисте та публічне визнання; формування і розвиток позитивного клімату на підприємстві.

Водночас система мотивації праці повинна враховувати всі елементи преміювання, до яких слід віднести фінансування преміальних виплат, показники преміювання, умови преміювання та штрафів.

Оскільки базисом мотивації праці є її економічний складник, важливо усвідомлювати, який обсяг фінансового ресурсу підприємства готові скерувати на оплату і стимулювання праці. У табл. 1 наведено прогноз мотиваційних витрат низки санаторно-курортних підприємств України на 2017–2020 рр.

Загальний фонд оплати праці зростає, за прогнозом, на 22 124 тис. грн. Якщо врахувати коефіцієнт інфляції та скоригувати таке зростання на 31,1%, то реальні витрати на зарплатню становитимуть у 2020 р. 59 770 тис. грн, а їх зростання – 15 250 тис. грн.

Таблиця 1

Прогноз мотиваційних витрат досліджуваних підприємств (2017–2020 рр.)

Назва підприємства	Роки					Відхилення відносно, +/-
	2016	2017	2018	2019	2020	
Фонд основної заробітної плати						
ПрАТ «Санаторій «Рай-Оленівка»	143,5	160,72	176,792	182,0958	192,6573	49,1573
ПрАТ «Санаторій Мошногір'я»	1409,8	1578,976	1736,874	1788,98	1892,741	482,941
ПрАТ санаторій «Смерічка»	32	35,84	39,424	40,60672	42,96191	10,96191
ПрАТ «Санаторно-готельний комплекс «Дніпро-Бескид»	6681,5	7483,28	8231,608	8478,556	8970,313	2288,813
ПрАТ «Дитячий оздоровчо-санаторний комплекс «Нива»	33	36,96	40,656	41,87568	44,30447	11,30447
ПрАТ «Спільне підприємство «Санаторій Полтава»	128,8	144,256	158,6816	163,442	172,9217	44,1217
ПрАТ «Трускавецькурорт»	19499,9	21839,89	24023,88	24744,59	26179,78	6679,88
ПрАТ «Миргородкурорт»	24819,9	27798,29	30578,12	31495,46	33322,2	8502,3
ТзОВ «Санаторний комплекс «Деренівська Купіль»	24,5	27,44	30,184	31,08952	32,89271	8,39271
ТзОВ «Санаторій «Борисфен»	39,2	43,904	48,2944	49,74323	52,62834	13,42834
ПрАТ «Лікувально-оздоровчий комплекс «Айвазовське»	3180,8	3562,496	3918,746	4036,308	4270,414	1089,614
ПрАТ «Укрпрофздоровниця»	5239,5	5868,24	6455,064	6648,716	7034,341	1794,841
ПрАТ «Каховський дитячий оздоровчий табір «Лісова казка»	25,9	29,008	31,9088	32,86606	34,7723	8,8723
ПрАТ «Дитячий оздоровчий табір «Олімпія»	36,4	40,768	44,8448	46,19014	48,86917	12,46917
Разом по підприємствах	64614,8	72368,58	79605,44	81993,59	86749,23	22134,43
Фонд додаткової оплати праці та інших заохочувальних і компенсаційних виплат						
ПрАТ «Санаторій «Рай-Оленівка»	62,4	69,888	76,8768	79,1831	83,77572	21,37572
ПрАТ «Санаторій Мошногір'я»	837,9	938,448	1032,293	1063,262	1124,931	287,031
ПрАТ «Санаторно-готельний комплекс «Дніпро-Бескид»	2831,4	3171,168	3488,285	3592,933	3801,323	969,923
ПрАТ «Спільне підприємство «Санаторій Полтава»	51,6	57,792	63,5712	65,47834	69,27608	17,67608
ПрАТ «Трускавецькурорт»	12752,7	14283,02	15711,33	16182,67	17121,26	4368,56
ПрАТ «Миргородкурорт»	11404,5	12773,04	14050,34	14471,85	15311,22	3906,72
ТзОВ «Санаторний комплекс «Деренівська Купіль»	10,5	11,76	12,936	13,32408	14,09688	3,59688
ТзОВ «Санаторій «Борисфен»	17,1	19,152	21,0672	21,69922	22,95777	5,85777
ПрАТ «Лікувально-оздоровчий комплекс «Айвазовське»	1365,9	1529,808	1682,789	1733,272	1833,802	467,902
ПрАТ «Укрпрофздоровниця»	2266,5	2538,48	2792,328	2876,098	3042,912	776,412
ПрАТ «Каховський дитячий оздоровчий табір «Лісова казка»	11,1	12,432	13,6752	14,08546	14,90241	3,80241
ПАТ «Дитячий оздоровчий табір «Олімпія»	14,4	16,128	17,7408	18,27302	19,33286	4,93286
Разом по підприємствах	33929,1	38000,59	41800,65	43054,67	45551,84	11622,74

Джерело: складено за даними підприємств

Щодо динаміки по підприємствах, то найшвидше зростатиме фонд оплати праці у ПрАТ «Санаторно-готельний комплекс «Дніпро-Бескид», ПрАТ «Трускавецькурорт», ПрАТ «Миргородкурорт». З урахуванням утримань із працівників у розмірі 19,5% чиста виплата працівникам становитиме у 2016 р. 52 014,91 тис. грн, а у 2020 р. – 69 833,13 тис. грн. Тобто можна говорити про зростання заробітної плати на 34,25% у 2020 р. порівняно з 2016 р.

Розглянемо динаміку додаткового фонду оплати праці. У середньому премії у 2020 р. зростуть на 774,84 тис. грн, зокрема за рахунок збільшення на таких підприємствах, як ПрАТ «Трускавецькурорт» (яке забезпечить 37% у загальній динаміці), ПрАТ «Миргородкурорт» (частка у загальному обсязі зростання становитиме 34%), ПрАТ «Укрпрофздоровниця» та ПрАТ «Санаторно-готельний комплекс «Дніпро-Бескид» (частка у загальному обсязі зростання премій становитиме 8% та 7% відповідно).

Якщо розглянути відношення окладу до додаткового фонду оплати праці, то премії становлять 52% від загального фонду оплати праці. Зага-

лом оплата праці працівників санаторно-курортного комплексу зростає з урахуванням премій на 33 757 тис. грн, що, безперечно, є позитивним фактором впливу на стимулювання праці.

Водночас важливо усвідомлювати, за якими напрямками та на які конкретні заходи доречно спрямувати відповідне ресурсне забезпечення. У цьому контексті потрібно розуміти, якими є головні показники ефективності господарювання, що будуть покращені внаслідок більш ефективного управління персоналом та мотивації його праці.

Виходячи з узагальнення теоретико-методичних засад функціонування та особливостей розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу, визначимо головні функціональні сфери ефективності (табл. 2).

На нашу думку, вище наведені головні напрями, які визначають та за якими необхідно здійснювати діяльність із підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу. У свою чергу, головними критеріальними групами мотивації праці є еко-

Таблиця 2

**Параметри ефективності та орієнтовані на них засоби управління мотивацією праці
на підприємствах санаторно-курортного комплексу**

Функціональні сфери	Показники ефективності	Заходи, засоби посилення мотивації	Складники мотивації
Господарсько-виробнича	• обсяги доходу від наданих санаторно-курортних послуг • якість санаторно-курортних послуг • рівень використання пропускну спроможності • витрато-місткість лікувально-курортної послуги • ефективність інфраструктури	- запровадження відрядної (змішаної) системи оплати праці	Економічна
		- впровадження преміювання	Адміністративна
		- становлення прогресивних форм управління та обслуговування	
Фінансова	• обсяги доходу та прибутку • рентабельність • ділова активність • фінансова стійкість • ліквідність та платоспроможність • капіталізація матеріально-технічної бази санаторію	- розвиток культури поведінки з матеріально-технічними цінностями	Внутрішня
		- навчання фінансової грамотності	Адміністративна
Інтелектуально-кадрова та соціальна	• коефіцієнт формування і використання інтелектуального капіталу • коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня персоналу • рівень соціальної захищеності працівників • рівень безпеки праці • стабільність персоналу	- ротація керівних кадрів	
		- залучення робітничих кадрів до управління	Внутрішня
		- фінансування програм навчання	
Технологічна	• якість та стандартизація бізнес-процесів надання санаторно-курортних послуг • раціональність організаційної структури управління • сучасність технологій • рівень інформатизації технологій лікування і відпочинку	- впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій	Економічна
		- реалізація заходів соціальної відповідальності	Внутрішня
		- формування сприятливого психологічного клімату	
Інвестиційно-інноваційна	• рівень інвестиційної активності • коефіцієнт ефективності інвестицій • частка нематеріальних активів в структурі капіталу • приріст доходу від витрат на інновації	- покращення соціально-побутових умов працівників	Економічна
		- запровадження гнучких умов зайнятості	Внутрішня
		- фінансування відряджень та програм підвищення кваліфікації персоналу на підприємствах санаторно-курортного комплексу	
Інтерфейсна	• конкурентоспроможність санаторно-курортних послуг • рівень соціальної відповідальності бізнесу • кількість оздоровлених • обсяги інвестування у розвиток територій	- придбання сучасного високотехнологічного обладнання	Економічна
		- застосування тренінгів та коучингів	Внутрішня
		- участь персоналу у прибутках за умови спільного інвестування	
Інтерфейсна	• конкурентоспроможність санаторно-курортних послуг • рівень соціальної відповідальності бізнесу • кількість оздоровлених • обсяги інвестування у розвиток територій	- підтримка науково-дослідної діяльності персоналу	Економічна
		- використання і впровадження новітніх наукових досліджень в сфері лікування і оздоровлення	Внутрішня
		- реалізація маркетингових заходів	
Інтерфейсна	• конкурентоспроможність санаторно-курортних послуг • рівень соціальної відповідальності бізнесу • кількість оздоровлених • обсяги інвестування у розвиток територій	- підтримка суспільно-політичної діяльності та активності працівників	Економічна
		- делегування працівників до участі в громадських, ділових та владних структурах	Внутрішня
		- участь в управлінні програмами кластеризації і міжгалузевої співпраці	

номічний, адміністративний та внутрішній складники. На перетині заходів, засобів, з одного боку, та конкретних критеріїв ефективності, з іншого боку, на нашу думку, і формуватиметься те мотиваційне поле, яке позитивно впливатиме на комплексне забезпечення належної ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств комплексу.

Важливо застосувати кожен зі складників мотивації. Щодо економічного складника, на нашу думку, важливо відійти від оплати праці за посадовими окладами і впровадити відрядну (або змішану) систему оплати праці. Крім того, на підприємствах мають бути чітко встановлені, визначені і доведені до працівників умови преміювання за збільшення чисельності споживачів санаторно-курортних послуг. Маючи такі доплати, працівники психологічно легше сприйматимуть збільшення навантаження від більшої чисельності клієнтів.

Водночас невід'ємним чинником і умовою ефективної праці персоналу є внутрішня мотивація працівників [14]. Вона може бути сформована переважно за наявності поєднання можливості стабільної довгострокової зайнятості і кар'єрного

зростання, що веде до необхідного укладання довгострокових контрактів з працівниками підприємств санаторно-курортного комплексу.

Одним із найважливіших напрямів ефективності функціонування підприємств санаторно-курортного комплексу є інтелектуально-кадровий та соціальний. З метою посилення цього складника ефективності більш доречними є засоби внутрішньої мотивації працівників. Це, зокрема, формування сприятливого психологічного клімату в колективі, фінансування різного роду програм навчання і розвитку і персоналу. Покращенню сприятиме і придбання та встановлення на підприємствах сучасних інформаційно-комунікаційних та комп'ютерних технологій.

Звісно, санаторно-курортна галузь є доволі затратною, що часто відображається на вартості путівок, звернімо увагу й на те, що підприємства санаторно-курортного комплексу, як правило, територіально розміщені поза великими населеними пунктами, часто знаходяться на сільських, віддалених та депресивних територіях, що актуалізує питання економічної мотивації працівників у вигляді покращення їх соціально-побутових

умов. Проте в іншому разі дуже складно утримати якісного і перспективного працівника, який намагатиметься знайти собі краще місце праці на підприємствах, що здійснюють діяльність на більш економічно та соціально розвинених територіях. Хоча на санаторно-курортних підприємствах важливість прогресивних технологій є меншою порівняно, наприклад, з унікальними природними лікувальними ресурсами чи технологіями у секторі промислового виробництва, все ж технологічний компонент ефективності має суттєве значення.

Для більш якісного впровадження технологій персоналу аналізованих підприємств потрібні стимули економічного і внутрішнього характеру. Наприклад, це можуть бути гнучкі умови зайнятості, фінансування відряджень та програм підвищення кваліфікації на провідних підприємствах галузі, зокрема з міжнародним визнанням, реалізація програм тренінгів та коучингів.

У контексті сталого довгострокового розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу важливе значення має реалізація інвестиційно-інноваційного складника. Так, особливо дієвим може стати надання працівнику можливості претендувати на частку в прибутках, що суттєво збільшить рівень мотивації у контексті розвитку підприємства загалом, а не тільки у своїй конкретній спеціалізації.

Керівництву підприємств санаторно-курортного комплексу необхідно всіляко підтримувати науководослідну діяльність персоналу, зокрема лікарів та молодшого лікарського персоналу, використовувати і впроваджувати новітні наукові дослідження у сфері лікування й оздоровлення. Це позитивно позначатиметься на мотивації працівників щодо забезпечення розвитку санаторіїв на інноваційній основі.

Важливим є й інтерфейсний складник ефективності. Критеріями його реалізації є конкурентоспроможність санаторно-курортних послуг, внесок підприємства у розвиток території, лікування та оздоровлення населення тощо. Вважаємо, що цей складник також тісно корелює зі впровадженням заходів і засобів мотивації праці персоналу, причому у всіх аспектах.

На нашу думку, реалізація визначених заходів та засобів сприятиме як удосконаленню управління системою мотивації праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу, так і підвищенню рівня їх соціально-економічної ефективності.

Висновки. Орієнтування підприємств санаторно-курортного комплексу на застосування того чи іншого критерію спричиняє також і вибір показників, що використовуються з метою аналізу, а також обґрунтування ефективності здійсненої мотиваційної політики підприємства санаторно-курортного комплексу, її форм і методів.

Керівництво підприємств санаторно-курортного комплексу повинно створити умови, в яких працівник зацікавлений у покращенні своїх трудових показників, надавати можливість отримання різного роду бонусів (як матеріального, так і нематеріального характеру). Показники медичної результативності, дотримання вимог та стандартів, навчання та розвиток, задоволеність клієнтів, котрі отримали медичні профілактичні послуги підприємства, повинні бути першочерговими критеріями під час управління мотивацією праці.

Для забезпечення системного, комплексного і повноцінного впливу мотивації праці на результати господарювання потрібно чітко встановити і забезпечити зв'язки на рівні конкретних критеріїв ефективності санаторно-курортного бізнесу та практичних заходів і дій, які будуть реалізовані щодо покращення системи управління мотивацією персоналу підприємств. Для цього обґрунтовані заходи та засоби економічного, адміністративного і внутрішнього мотиваційного впливу на персонал підприємств, що зорієнтовані на позитивні зміни в таких функціональних складниках ефективності функціонування та розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу, як господарсько-виробничий, фінансовий, інтелектуально-кадровий та соціальний, технологічний, інвестиційно-інноваційний, інтерфейсний.

Отже, з метою досягнення ефективності мотивації праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу керівництву слід володіти певним набором мотиваційних ресурсів, які сприятимуть утриманню у працівників корпоративного духу для зміцнення позицій підприємств, примноження прибутку та завоювання довіри з боку відпочивальників. Такими ресурсами мають бути принципи соціального партнерства, трудовий потенціал підприємств санаторно-курортного комплексу, ефективна організація праці і дієва соціальна політика, які здійснюються під час діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гаспарян К.Л. Корпоративний підхід к управлению персоналом предприятий санаторно-курортной сферы : автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / К.Л. Гаспарян. Краснодар, 2009. 26 с.
2. Докучаев О.А. Методи дослідження механізму мотивації персоналу підприємства / О.А. Докучаев // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. 2006. № 8 С. 79–82.
3. Коблев Р.М. Кадровое обеспечение санаторно-курортного комплекса как основа повышения конкурентоспособности оказываемых услуг / Р.М. Коблев // Управление экономическими системами : электр. науч. журн. URL: <http://uecs.ru/uecs-26-262010/item/322-2011-03-25-10-25-27>.
4. Лепьохіна І.О. Розробка методичного підходу до ефективного управління мотивацією праці персоналу підприємства на основі інноваційного розвитку / І.О. Лепьохіна // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. ДонНУ. 2013. Т. 2. С. 335–340.
5. Нечева Н.В. Забезпечення ефективного управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери : дис. на здоб. наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Экономика та управление предприятиями (за видами экономической деятельности)» / Н.В. Нечева. Одеса, 2016. 239 с.
6. Нижник В.М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : монографія / В.М. Нижник, О.А. Харун. Хмельницький: ХНУ, 2011. 210 с.
7. Оборин М.С. Тенденции развития рынка санаторно-курортных услуг Центрального федерального округа / М.С. Оборин // Современные проблемы сервиса и туризма. 2015. № 3 (Том 9). С. 60–68.
8. Семенова Л.Ю. Формування ефективної системи мотивації праці на промислових підприємствах / Л.Ю. Семенова, А.С. Мірясов. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/35.pdf>.
9. Столяренко О.В. Ефективність діяльності санаторно-курортного комплексу: методологічні засади / О.В. Столяренко. URL: <http://infotour.in.ua/stolyarenko.htm>.
10. Тужилкіна О.В. Основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя / О.В. Тужилкіна // Бізнес Інформ. 2014. № 9. С. 184–189.

11. Харчишина О.В. Мотивація персоналу на основі теорії організації культури / О.В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації : зб. наук. праць ЖДУ ім. І. Франка. 2014. № 1(11). С. 26–39.
12. Цветкова И.И. Факторы, оказывающие влияние на конкурентно-способность персонала в санаторно-курортном комплексе / И.И. Цветкова // Культура народов Причерноморья. 2005. № 74. Т. 1. С. 92–94.
13. Якубенко В.Д. Партисипативне управління в соціалізації корпоративних відносин / В.Д. Якубенко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Зб. наук. праць. Вип. IV. Чернівці, 2003. С. 19–24.
14. Ryan R.M., Deci E.L. Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. Contemporary Educational Psychology. 2000. P. 54–67.

Миценко Н. Г.

Ризник Д. В.

Львовский торгово-экономический университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ САНАТОРИО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Резюме

В статье показаны направления эффективного функционирования и развития предприятий санаторно-курортного комплекса. Рассмотрена эффективная система мотивации как в целом, так и ее составляющие. Спрогнозированы мотивационные расходы на ряде предприятий санаторно-курортного комплекса Украины. Рассмотрена динамика общего и дополнительного фондов оплаты труда. Определены параметры эффективности и ориентированные на них средства управления мотивацией труда на предприятиях санаторно-курортного комплекса. Рассмотрены такие функциональные сферы эффективности, как хозяйственно-производственная, финансовая, интеллектуально-кадровая и социальная, технологическая, инвестиционно-инновационная, интерфейсная. Описаны вопросы внутренней мотивации и предоставлены рекомендации по улучшению мотивационного климата санаторно-курортных предприятий в целом.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс, управление мотивацией труда, фонд оплаты труда, мотивационные расходы, эффективность системы мотивации труда.

Mitsenko N. G.

Riznyk D. V.

Lviv University of Trade and Economics

WAYS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING AND LABOR MOTIVATION ON ENTERPRISES OF THE SANATORIUM-RESORT COMPLEX

Summary

The article shows directions of effective functioning and development of enterprises of sanatorium-resort complex. The effective system of motivation and its components have been considered. In addition, motivational costs at the number of enterprises of the sanatorium-resort complex of Ukraine forecast. The dynamics of general and additional wage funds have been described. The parameters of efficiency and tools of labor motivation management at the enterprises of the sanatorium-resort complex have been determined. Such functional spheres of efficiency as economical, production, financial, intellectual, social, technological, investment-innovative and interfacing have been considered. The issue of internal motivation have been described. The recommendations are given to improve the motivational climate of sanatorium-resort enterprises.

Key words: sanatorium-resort complex, labor motivation management, wage fund, motivational costs, motivational system efficiency.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:656.13:351.862.6

Козін О. Є.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

КЛЮЧОВІ ПАРАМЕТРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ

У статті визначено ключові елементи і рівні економічної безпеки автотранспортних комплексів регіонів (АТКР). Проаналізовано основні загрози економічній безпеці автотранспортних комплексів. Основними рівнями системи економічної безпеки АТКР визначено базовий і стратегічний. Розглянуто складові елементи стратегічного рівня системи ЕБ АТКР. Запропоновано комплекс заходів щодо забезпечення економічної безпеки як складної динамічної системи.

Ключові слова: транспорт, автомобільний транспорт, автотранспортний комплекс, регіон, економічна безпека, система економічної безпеки.

Постановка проблеми. Розвиток автомобільного транспорту у країні протягом останніх років демонструє значне зростання його значення у забезпеченні потреб національної економіки у перевезеннях. Більшість показників його діяльності, незважаючи на кризову економічну та соціально-політичну ситуацію у країні, зростають або залишаються на досить високому рівню. Зміни у здійсненні перевезень цим видом транспорту, що зумовлюються втратою частини інфраструктури залізничного транспорту, повітряного транспорту, складнощами у повноцінній діяльності морського транспорту, висунули на перший план автомобільний транспорт, який завдяки своїй мобільності взяв на себе значне навантаження у забезпеченні перевезень вантажів і пасажирів.

Підвищення уваги до питань децентралізації, перенесення акцентів соціально-економічного розвитку на регіональний рівень, вимоги, що висуває сьогодні до створення більш мобільних регіональних організаційних структур, на фоні підвищення ролі автомобільного транспорту у забезпеченні потреб у перевезенні вантажів і пасажирів потребує значних змін у формуванні системи економічної безпеки автотранспортних комплексів на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим елементом дослідження функціонування транспортного комплексу країни, становлення сучасного автотранспортного комплексу на сучасному етапі розвитку національної економіки є питання інтеграції транспортної системи та її складової, тобто автотранспортних комплексів, у транспортну систему ЄС на засадах повноцінного партнерства і відповідності європейським стандартам. Цьому питанню присвячені праці таких провідних науковців, як О. Мних, Ю. Пащенко, Д. Прейгер, О. Шарова [1; 2; 3; 4].

У регіональному розрізі функціонування транспорту й автомобільного транспорту як частини регіональної транспортної системи визначення та підходи до оцінки діяльності автотранспортних комплексів представлені в працях провідних науковців з різних точок зору. К. Андрющенко розглядає розвиток дорожньо-транспортної системи як елементу виробничої інфраструктури регіону [5]. В. Бондаренко визначає формування оптимальних транспортно-економічних зв'язків транспортного комплексу регіону [6]. М. Бутко, Н. Іванова розглядають науково-методичні основи та регіональні особливості формування сукупного потенціалу

транспортної системи та організаційно-економічного механізму його розвитку [7]. С. Вдовенко, М. Скочук приділяють увагу методологічній засаді розвитку регіональних ринків автотранспортних послуг на основі формування і розвитку конкурентного середовища на транспорті в регіоні в процесі ринкових перетворень [8; 9]. Г. Жовтяк свої наукові доробки присвятила визначенню місця і значення транспортної інфраструктури у забезпеченні інтеграційних зав'язків у регіоні, особливо зазначаючи, що їх формування відбувається під впливом поглиблення регіональної асиметрії розвитку [10]. Н. Кудрицька приділяє значну увагу теоретичним та прикладним складовим розвитку як транспортно-дорожнього комплексу України загалом, так і регіонів країни, акцентуючи увагу на застосуванні системного підходу і впровадженні новітніх підходів до моделювання його розвитку і визначення стратегічних напрямів [11]. Формуванню економічних, організаційних та комплексних механізмів забезпечення транспортного комплексу регіону присвячені доробки І. Дмитрієва, В. Кучменка, Т. Пушкар, Л. Рудневої, І. Садловської, І. Сидоренко, О. Чорноус [12–16].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед значної кількості питань, які присвячені функціонуванню автомобільного транспорту, більшість стосується формування системи економічної безпеки лише в розрізі окремого підприємства. Питання формування і визначення системи економічної безпеки автотранспортних комплексів на регіональному рівні лишаються відкритими.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходу до визначення економічної безпеки автотранспортного комплексу як складної відкритої системи, а також розробці пріоритетних заходів щодо забезпечення її стабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх десяти років зростає частка автомобільного транспорту у перевезенні вантажів: у 2011–2016 рр. питома вага автомобільного транспорту майже у 2,3 рази перевищувала частку усього іншого транспорту у перевезенні вантажів (рис. 1).

Визначаючи пріоритетним напрямом забезпечення ЕБ АТКР стратегію євроінтеграції в межах державної інтеграційної політики, вважаємо, що особливої уваги заслуговують загрози, які пов'язані з інтеграцією транспортного комплексу країни у світову транспортну систему. Неготов-

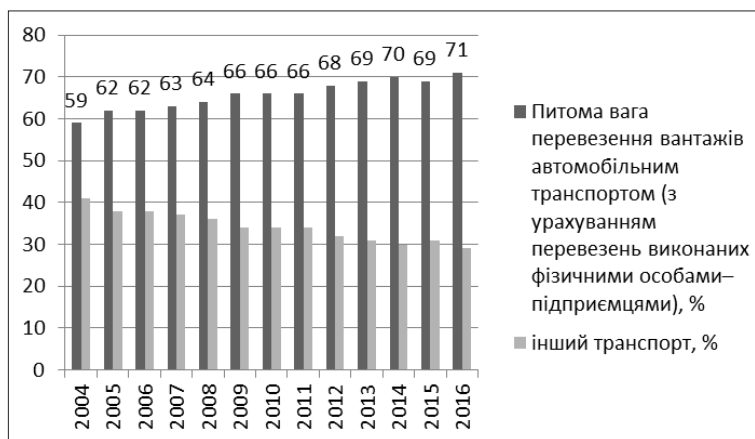


Рис. 1. Частка автомобільного транспорту у структурі перевезення вантажів у країні, %

ність автотранспортних підприємств до роботи у більш жорстких вимогах конкуренції, якості автотранспортних послуг, зростання вимог до безпеки автоперевезень, їх екологічності, розширення повноважень і підвищення регіональних органів влади у вирішенні питань функціонування АТКР, стратегії ЄС на скорочення автотранспортних перевезень з метою забезпечення екологічності транспортних перевезень висувають на перший план питання готовності діяльності в новітніх умовах.

Отже, основними загрозами АТКР в умовах поглиблення євроінтеграції у виробничій сфері виступають зміна умов допуску до роботи та ліцензування діяльності автотранспортних підприємств; введення більш жорстких умов до безпеки та екологічності перевезень; підвищення вимог до підготовки, кваліфікації та рівня професійної підготовки керівних кадрів; введення вимог щодо забезпечення фінансової стабільності підприємств; підвищення вимог до соціальної відповідальності автоперевізників, закріплення цієї вимоги на законодавчому рівні.

Інфраструктурну сферу АТКР характеризує зростання таких загроз, як невідповідність стану дорожньої інфраструктури стандартам ЄС, необхідність значних інвестиційних ресурсів, зростання навантаження на дорожню мережу певних напрямків (наприклад, можливий вплив отримання безвізового режиму на зростання автуризму у країні ЄС), підвищення самостійності та відповідальності регіональних органів влади за стан і функціонування дорожньої інфраструктури.

Під час аналізу етапів уніфікації та гармонізації умов діяльності АТКР регіонів, їх спрямованості та цілей виділяють низку нових загроз економічній безпеці АТКР регіонів в умовах поглиблення інтеграції:

- спрямованість європейської транспортної політики на скорочення автомобільних перевезень на середні відстані і заміни їх залізничними перевезеннями;
- упровадження більш жорстких екологічних умов з метою обмеження негативного впливу на навколишнє середовище;
- формування прозорих принципів фінансування ремонту і будівництва доріг з обов'язковим включенням екологічної складової і забезпеченням фінансових гарантій;
- упровадження технічних вимог на рівні країн ЄС;
- формування вимог до автоперевізників з огляду на наявні у країнах ЄС умови допуску до професії.

Незважаючи на те, що визначені умови спрямовані на підвищення якості транспортних послуг, створення ефективних умов фінансування, формування новітньої автотранспортної інфраструктури, підвищення соціальної відповідальності автоперевізників, неготовність до їх упровадження і роботи з урахуванням більш відповідальних і жорстких вимог, інертність регіональних органів самоврядування у питаннях транспортної політики лише підвищують вплив загроз у діяльності АТКР регіонів.

Економічна безпека АТКР регіону повинна комплексно забезпечуватися за двома складовими, а саме виробничою та інфраструктурною. Розглядати розвиток АТКР регіону лише у сфері виробництва неможливо, оскільки саме відсутність розвинутої дорожньої інфраструктури є значним стримуючим фактором у всіх регіонах країни. Відсутність достатнього фінансування розвитку дорожньої інфраструктури протягом усіх років становлення національної економіки виступала і в подальшому буде виступати найбільш суттєвою загрозою економічній безпеці АТКР регіонів.

Розмаїття підходів до визначення економічної безпеки потребує формування нової парадигми розуміння цієї дефініції в сучасній економічній науці. Спроби привести це поняття до визначення певного рівня, який обумовлюється значеннями певних показників, значно спрощує це складне поняття. Економічна безпека, базуючись на реальних процесах, діях, заходах, прояв яких знаходить своє відображення в конкретних показниках діяльності, передбачає створення певного соціально-психологічного клімату та організаційних передумов, що спрямовані на довгострокові стратегічні перспективи розвитку. Тобто економічна безпека АТКР в умовах подальшого розвитку інтеграційних процесів у країні є певним його станом, який передбачає можливість, насамперед готовність працювати за подальшої імплементації угод про євроінтеграцію країни без значних втрат у зв'язку з їх невиконанням і не тільки створювати умови для становлення соціально відповідального автоперевізника, який може повноцінно функціонувати в умовах розвитку інтеграційних процесів, але й підвищувати соціальну відповідальність влади, споживачів автотранспортних послуг і розвиток приватно-державного партнерства у транспортній сфері.

Система ЕБ АТКР в умовах поглиблення інтеграційних процесів включає два рівні:

– базовий, який містить виробничу та інфраструктурну компоненти і характеризує наявність виробничої бази для надання автотранспортних послуг, наявність достатньої кількості автоперевізників, обсяги виробництва автотранспортних послуг, наявність сформованої дорожньої інфраструктури, її розвиненість і структуру, тобто наявні базові умови забезпечення потреби регіону у цьому виді автоперевезень [15];

– стратегічний, який включає управлінську, організаційну, інформаційну і психологічну компоненти і характеризує ступінь готовності та наявності довгострокових умов діяльності АТКР у нових більш жорстких умовах функціонування (рис. 2).

Два рівні, що виділяються у системі ЕБ АТКР, є проявом закону достатньої та необхідної умови результативної діяльності: якщо базовий рівень визначає достатні умови для формування системи ЕБ, а саме наявність виробничих потужностей, ринку автотранспортних послуг, достатньої

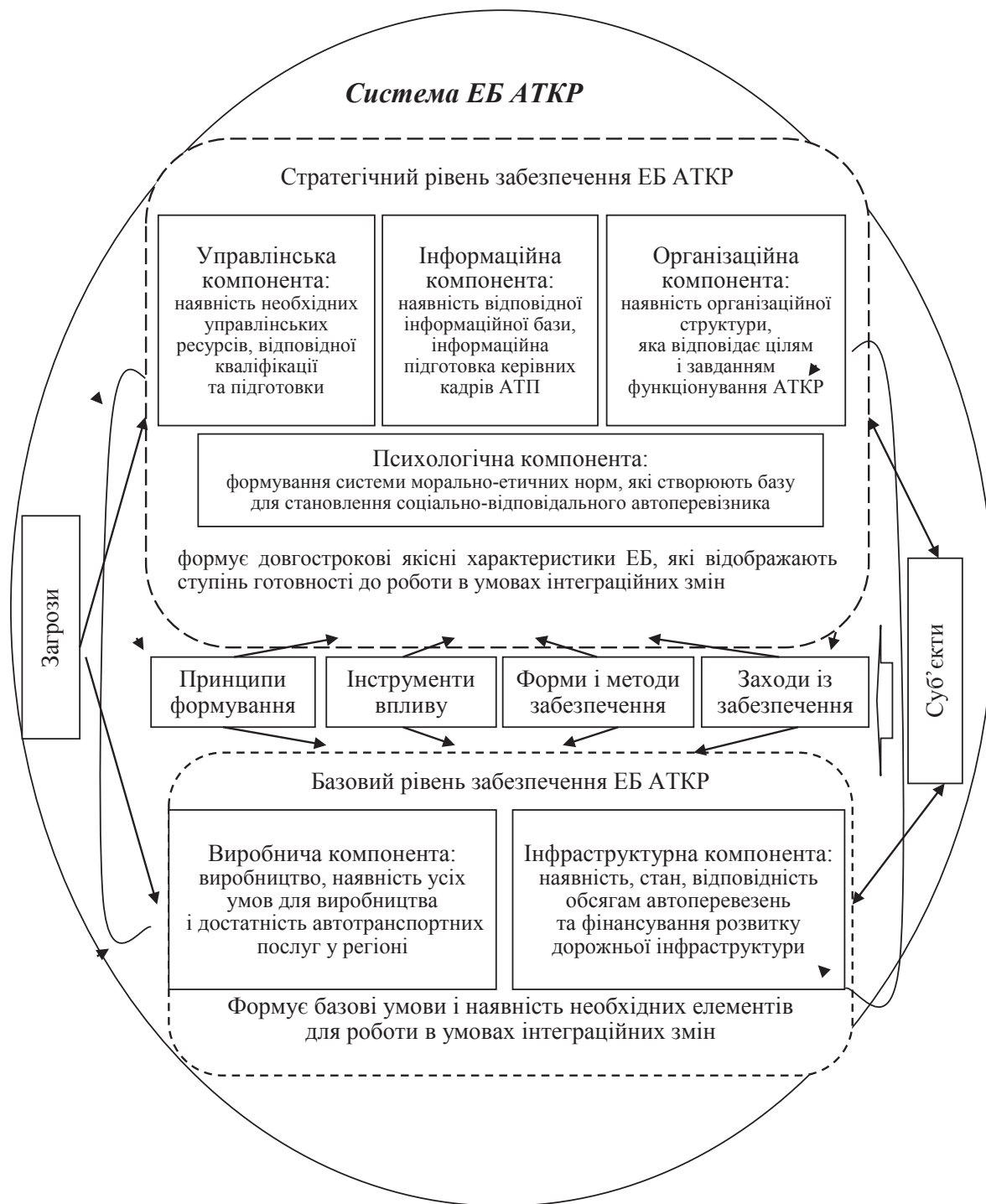


Рис. 2. Система ЕБ АТКР

кількості автоперевізників, створеної дорожньої інфраструктури, то стратегічний рівень є необхідною вимогою до системи ЕБ АТКР, характеристикою, яка створює цю систему на основі виробничих та інфраструктурних компонентів.

Стратегічний рівень визначає якісні умови забезпечення системи ЕБ АТКР, її довгострокові перспективи і поступову інтеграцію АТКР у світову транспортну систему. На стратегічному рівні створюється комплекс превентивних заходів, які спрямовані на нівелювання загроз ЕБ, які пов'язані з поглибленням інтеграційних процесів.

Управлінська компонента включає наявність кваліфікованих управлінських кадрів в органах місцевого самоврядування та регіональної влади,

які пройшли відповідну підготовку та мають змогу постійно підвищувати свій професійний рівень. Управлінська компонента базується на розробленні програм розвитку співпраці з органами місцевого самоврядування у провідних країнах ЄС, а також упровадженні новітнього світового досвіду підготовки кадрів для автотранспортних комплексів.

Інформаційна компонента включає наявність доступу до інформації щодо нормативно-правової бази здійснення автотранспортних перевезень підприємствами АТКР, створення бази автоперевізників регіону, наявність вільного доступу до інформації щодо їх фінансової спроможності, соціальної відповідальності, правопорушень, що впливають на бездоганну репутацію автоперевізника.

Інформаційна компонента обов'язково передбачає наявність регіональних програм взаємодії автоперевізників, споживачів автотранспортних послуг і місцевої влади, які спрямовані на підвищення їх інформованості щодо змін в умовах автоперевезень, ситуаціях на ринках автоперевезень, новітнього світового досвіду функціонування ринків автоперевезень та розвитку автотранспортної інфраструктури.

Організаційна компонента включає наявність організаційної структури, яка б відповідала вимогам розвитку взаємодії автоперевізників і підприємств дорожньо-транспортної інфраструктури з органами місцевої влади, розвитку структури недержавних організацій, об'єднань підприємств, а також недержавних фінансових та інвестиційних фондів, які, окрім інформаційних, представницьких та аналітичних функцій, мають змогу взяти на себе функції контролю за виконанням умов автоперевезень, гарантування фінансової спроможності та соціальної відповідальності автоперевізників, забезпечення взаємодії між автоперевізниками та підприємствами дорожньо-транспортної інфраструктури.

Психологічна компонента передбачає готовність автоперевізників працювати в новітніх умовах, які характеризуються підвищенням вимог до соціальної відповідальності, наявності фінансових гарантій, забезпечення ділової репутації автоперевізників і бездоганної репутації управлінських кадрів та власників підприємств. У межах психологічної компоненти необхідно передбачити низку превентивних заходів щодо впровадження нових умов, вжиття ознайомчих заходів, надання консультативної та аналітичної підтримки.

Тобто стратегічний рівень передбачає створення певних організаційних умов, розвиток приватно-державного партнерства, становлення соціально відповідального бізнесу і впровадження новітньої парадигми розвитку автотранспортних перевезень, яка передбачає відкритість до прийняття і готовність діяти у нових більш жорстких умовах.

Забезпечення ЕБ АТКР на стратегічному рівні неможливе без узгоджених дій на усіх рівнях, а саме державному, регіональному, мікроекономічному. Залишаючи поза увагою мікроекономічний рівень, якому приділена значна увага у працях вітчизняних вчених, визначимо пріоритетні заходи із формування і забезпечення економічної безпеки на національному та регіональних рівнях (табл. 1).

Отже, стратегічний рівень ЕБ АТКР передбачає формування нового бачення ролі та значення АТК регіонів у процесах поступової інтеграції країни до світового економічного простору та європейського співтовариства. Комплекс заходів включає формування нормативної правової бази, становлення відповідних організаційних структур, розвиток інформаційної бази та підвищення інформованості усіх суб'єктів АТК, визначення місця і повноважень регіональних органів влади у створенні соціально відповідального автоперевізника, розробці та впровадженні програм розвитку діяльності АТК, підвищення якості і безпеки автоперевезень, забезпечення сучасної дорожньо-транспортної інфраструктури.

Висновки. Отже, економічна безпека АТКР передбачає створення певного соціально-економічного клімату, організаційних умов, проведення психологічної підготовки підприємців, що працюють на ринках автоперевезень у регіоні, задля поступової їх підготовки до впровадження новітніх умов діяльності, які базуються на провідному світовому досвіді, з метою протидії зовнішнім загрозам і запобігання непередбачених втрат. Основою забезпечення ЕБ АТКР виступає базовий рівень, який характеризується виробництвом автотранспортних послуг в регіоні та наявністю відповідної дорожньо-транспортної інфраструктури, але лише розуміння необхідності розвитку інформованості щодо нових вимог діяльності, створення психологічних передумов, становлення організаційних структур, залучення усіх суб'єктів АТКР до формування системи ЕБ забезпечує її належний стан.

Таблиця 1

Заходи із забезпечення ЕБ АТКР на стратегічному рівні

№	Складова	Заходи	
		Національний рівень	Регіональний рівень
1	Управлінська компонента	Формування державних програм підготовки управлінських кадрів; визначення новітніх підходів та ефективності управління АТК; створення відповідних управлінських структур на державному рівні із застосуванням провідного світового досвіду; проведення поступової децентралізації і розподіл управлінських повноважень.	Формування управлінської системи на регіональному рівні з урахуванням потреб євроінтеграційних процесів, підвищення рівня та якості управлінських кадрів, впровадження програм професійної підготовки з урахуванням фахової специфіки.
2	Інформаційна компонента	Розробка та впровадження бази автоперевізників на національному рівні, прийняття нормативних актів, що дають змогу оприлюднювати інформацію про автоперевізника; впровадження національних програм доступу навчання та підготовки підприємців, що працюють на ринках автотранспортних послуг, з метою впровадження й обміну провідним досвідом.	Створення регіональних програм підготовки та підвищення професійного досвіду автоперевізників, проведення аналітичних досліджень, надання консультацій; створення програм постійного інформування, зокрема електронних ресурсів, проведення на рівні регіонів симпозиумів, конференцій, семінарів з метою розвитку співпраці та вирішення питань функціонування АТКР.
3	Організаційна компонента	Розробка й впровадження нормативно-правової бази для забезпечення поступового впровадження вимог допуску до професії країн ЄС, розвиток недержавних організаційних структур, які повинні забезпечувати виконання вимог та їх впровадження, зокрема фондів гарантування фінансової спроможності, центрів сертифікації транспортних менеджерів.	Розробка й впровадження на регіональному рівні новітніх регіональних структур, які спрямовані на гарантування виконання новітніх вимог діяльності; створення регіональних центрів сертифікації та підготовки фахівців, що працюють у сфері автотранспортних перевезень, розробка організаційних структур контролю виконання вимог здійснення діяльності на ринках автоперевезень, якості та безпеки автоперевезень.
4	Психологічна компонента	Організація та проведення громадських обговорень щодо впровадження новітніх умов діяльності з метою створення певного психологічного клімату для поступової імплементації вимог допуску до професії країн ЄС у практичну діяльність автоперевізників.	Підвищення рівня участі автоперевізників у формуванні організаційних структур, обговоренні етапів впровадження нових вимог, розробці нормативно-правової бази, проведенні аналітичних досліджень, соціологічних опитувань з метою формування сприйняття нових умов функціонування.

Список використаних джерел:

1. Мних О., Гречина Б. Розвиток транспортної політики в Україні згідно з вимогами ЄС на прикладі вантажних перевезень залізничного і автомобільного транспорту. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 749: Логістика. С. 434–440.
2. Пащенко Ю., Никифоров О. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: монографія. Ніжин: Аспект – Поліграф, 2008. 192 с.
3. Прейгер Д., Собкевич О., Ємельянова О. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. Жаліла. Київ: НІСД, 2012. 106 с.
4. Шарова О. Щодо результатів імплементації Угоди про асоціацію з ЄС у 2015 році та завдань для державних органів України: аналіт. доп. Київ: НІСД, 2015. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2142>.
5. Андрущенко К. Теоретичні аспекти розвитку дорожньо-транспортної системи як складової виробничої інфраструктури регіону. Державне управління: удосконалення і розвиток. 2012. № 1. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?iid=379&operation=1>.
6. Бондаренко В. Функціонування транспортного комплексу регіону та формування його оптимальних транспортно-економічних зв'язків. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2016. № 6. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=915>.
7. Бутко М., Іванова Н. Транспортна компонента виробничої інфраструктури регіону: монографія. Ніжин: Аспект – Поліграф, 2010. 312 с.
8. Вдовенко С., Вдовенко Ю. Методологія дослідження розвитку регіонального ринку автотранспортних послуг. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2013. № 3(19). С. 30–36.
9. Скочук М. Автомобільний транспорт у процесі ринкових перетворень: теоретико-методологічні та правові аспекти. Економіст. 2014. № 3. С. 11–13.
10. Жовтяк Г., Пушкар Т. Актуальні тенденції та перспективи розвитку автомобільного транспорту східних регіонів України. Економіка та держава. 2013. № 8. С. 56–59.
11. Кудрицька Н. Проблеми модернізації автомобільного транспорту України. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 7(134). С. 88–93.
12. Дмитрієв І., Близнюк А., Онісіфорова В. Управління економічною безпекою автотранспортного підприємства: монографія. Харків: ХНАДУ, 2014. 237 с.
13. Кучменко В. Економічний механізм функціонування та ефективного забезпечення транспортного комплексу регіону. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(51). URL: http://library.ztu.edu.ua/e-copies/VISNUK/51_1/182.pdf.
14. Руднева Л., Кудрявцева А. Транспортная инфраструктура региона: понятие и факторы формирования. Российское предпринимательство. 2013. № 24(246). С. 139–144. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/31011>.
15. Пушкар Т., Козін О. Концептуальні підходи до питань економічної безпеки автотранспортного комплексу регіону. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. праць. № 2(5). Харків: ХНАДУ, 2016. С. 139–143.
16. Садловська І. Пріоритети реформування та модернізації транспортної інфраструктури і дорожнього комплексу в Україні. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія: Економіка і управління. 2014. Вип. 30. С. 21–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_30_4. – 03.02.16.
17. Черноус О. Логіко-теоретичний аналіз методів забезпечення стійкого функціонування автотранспортної системи регіону. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. Т. 3. С. 101–106.

Козин А. Е.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНОВ

Резюме

В статье определены ключевые элементы и уровни экономической безопасности автотранспортных комплексов регионов (АТКР). Проанализированы основные угрозы экономической безопасности автотранспортных комплексов. Основными уровнями системы экономической безопасности АТКР определены базовый и стратегический. Рассмотрены составляющие элементы стратегического уровня ЭБ АТКР. Предложен комплекс мер по обеспечению экономической безопасности как сложной динамической системы.

Ключевые слова: транспорт, автомобильный транспорт, автотранспортный комплекс, регион, экономическая безопасность, система экономической безопасности.

Kozin O. Ye.

O. Beketov Kharkiv National University of Urban Economy

MAJOR PARAMETERS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY FOR REGIONAL MOTOR TRANSPORT COMPLEXES

Summary

In the paper we define the major elements and levels of economic safety of motor transport complexes of regions. The main threats for economic safety of motor transport complexes are analyzed. The main levels of economic safety of regional motor transport complexes include the basic and strategic ones. The elements of the strategic level of system of economic safety of regional motor transport complexes are viewed. The system of measures for ensuring economic safety as a complex dynamic system is proposed.

Key words: transport, automobile transport, motor transport complex, region, economic safety, system of economic safety.

УДК 334.012.64

Колісніченко П. Т.

Уманський державний педагогічний університет

Денисенко М. П.

Київський національний університет технологій та дизайну

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У статті проведено дослідження питань прогнозування економічної безпеки малих та середніх підприємств (МСП). Виявлено ознаки системи планування економічної безпеки малих та середніх підприємств в контексті застосування комплексу прогнозування. Запропоновано характеристики ознак системи планування економічної безпеки малих та середніх підприємств. Наведено класифікацію видів прогнозування, що включає різні види прогнозів, які притаманні усім ієрархічним рівням управління і діяльності МСП. **Ключові слова:** малі та середні підприємства, підприємництво, прогнозування, планування, система, класифікація.

Постановка проблеми. Майбутній успіх малого та середнього бізнесу (МСБ) обумовлений умінням керівництва прогнозувати стратегічний шлях розвитку, економічної безпеки, формувати плани діяльності підприємства. Результати прогнозування індикаторів розвитку, економічної безпеки МСБ відображають професіоналізм менеджерів, їхні знання та вміння користуватись ефективними методами управління. Передбачення різних сторін діяльності підприємства дає змогу оцінити перспективи його розвитку, віднайти загрози та ризики, що перешкоджають ефективності існування, і на цій основі розробити стратегію та тактику, реалізувати заплановані дії.

Дослідження особливостей системи прогнозування як інструмента передбачення майбутніх станів розвитку малого та середнього підприємництва є надзвичайно актуальним та затребуваним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія та практика сфери прогнозування є об'єктом дослідження не одного покоління вітчизняних та зарубіжних учених. Вагомий доробок щодо формування концептуальної, методологічної основи системи прогнозування належить плеяді видатних економістів, зокрема В. Геецю, В. Бесєдіну, І. Євдокимовій, Ю. Гончарову, І. Лукінову, А. Савченку, Б. Панасюку, М. Пашуті, М. Якубовському. Висвітлення окремих проблем описаної сфери дослідження проводили у своїх працях такі економісти-мислителі, як, зокрема, Н. Журавльова, Г. Лопушинська, Л. Канторович, О. Кузьмін, С. Ожегова, С. Покропивний, В. Парсяк, Г. Тарасюк, Л. Шваб, З. Юринець.

Процеси функціонування та розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні віднайшли своє висвітлення в наукових доробках О. Барановського, Є. Бойка, З. Варналія, Л. Воротиної, М. Ермошенка, М. Ілляшенко, О. Кузьміна, В. Мікловди, С. Міщенко, Н. Мікули, С. Писаренко, І. Тивончука, В. Шлемко та інших вчених. Удосконаленню системи економічної безпеки підприємництва присвячені дослідження відомих вчених, таких як, наприклад, О. Бородіна, О. Власюк, М. Денисенко, Р. Дронов, В. Горбуліна, В. Забродський, А. Качинський, С. Покропивний, Е. Олейников, О. Мізіна. Орієнтири планування фінансово-господарської діяльності та прогнозування економічної безпеки відображені в наукових роботах В. Парсяка, М. Журавльової та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема систематизації концептуальних основ прогнозування економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, виявлення особливостей, спільних та відмінних ознак,

властивостей залишається актуальною та такою, що потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні питань прогнозування економічної безпеки малих та середніх підприємств, виявленні ознак та характеристик системи планування економічної безпеки малих та середніх підприємств в контексті застосування комплексу прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах постійної конкурентної боротьби зростає роль прогнозування, що пов'язане з надмірною нестійкістю індикаторів економічної безпеки, їхньою рухомістю та змінністю, наявністю різних диспропорцій [18; 19]. На підґрунті результатів прогнозування здійснюють формування механізму реагування на виявлені чинники, розроблення планів та програм розвитку для посилення економічної безпеки підприємств.

Вважаємо, що орієнтиром прогнозування розвитку та системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, малих і середніх підприємств як комплексного поняття є встановлення стану функціонування, розвитку досліджуваного об'єкта, його систем економічної безпеки у перспективі (поточній, коротко-, середньо- та довготерміновій) із розробленням стратегій, науково обґрунтованих планів і програм розвитку системи економічної безпеки МСП та підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

Прогнозування стану економічної безпеки підприємства у перспективі передбачає створення різних варіантів розвитку діяльності, системи економічної безпеки підприємства, виявлення та акумулювання ресурсів та можливостей для досягнення запланованих стратегічних цілей, забезпечення економічної безпеки підприємства.

Основні ознаки та характеристика системи планування економічної безпеки малих та середніх підприємств в контексті застосування комплексу прогнозування наведені у табл. 1.

В реаліях сьогодення та у практиці прогнозування розвитку системи економічної безпеки малого та середнього бізнесу найчастішого застосування набули формалізованих методів прогнозування або поєднання з експертними методами. Загалом комплекс розроблених і застосовуваних методів, моделей прогнозування безперервно доповнюється, оновлюється і вдосконалюється.

Прогнозування виконує дві важливі функції, а саме передбачаючу (дескриптивну, описову), що є необхідністю опису усіх можливих чи бажаних перспектив, станів, рішень проблем у майбутньому, та попереджуючу (прескриптивну, наказову), що сприяє вирішенню цих проблем, є прак-

Таблиця 1

Ознаки та характеристика системи планування економічної безпеки малих та середніх підприємств в контексті застосування комплексу прогнозування

Ознаки	Характеристика
Функції системи економічної безпеки	– Дослідження різних тенденцій, спрямувань у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що мають вплив на розвиток малих та середніх підприємств; – вивчення умов, встановлення загроз, ризиків економічної безпеки малих та середніх підприємств, що можуть вплинути на життєдіяльність та розвиток суб'єктів господарювання; – дослідження тенденцій змін, які виникають на ринку і можуть позначитись на діяльності малих та середніх підприємств, оцінювання змін у перспективі, застосування інструментів прогнозування та передбачення можливих нових загроз і ризиків економічної безпеки; – пошук альтернативних варіантів розвитку системи економічної безпеки; – акумулювання необхідної інформації для обґрунтування ухвалення оптимальних, іноді інноваційних рішень у сфері формування та забезпечення системи економічної безпеки малих та середніх підприємств.
Стратегічний план розвитку комплексу економічної безпеки	– Стратегічний план описує майбутній стан розвитку підприємства, його системи безпеки, мету, цілі, орієнтири діяльності, об'єкти та предмети захисту, норми та вимоги щодо темпів підвищення ефективності економічної безпеки малих та середніх підприємств, а також її компонент; – відображення нових напрямів посилення економічної безпеки малих та середніх підприємств, оптимального розподілу наявних ресурсів; – відображення методів забезпечення посилення економічної безпеки малих та середніх підприємств, показників, які сприяють віддзеркаленню ефективності та результативності системи економічної безпеки; – формування заходів щодо вдосконалення, реорганізації комплексу управління економічною безпекою малих та середніх підприємств, а також її компонентами; – застосування комплексу інструментів прогнозування як основного методичного підходу до реалізації стратегічного планування на малих та середніх підприємствах.
Довготермінове планування в системі економічної безпеки	– Визначення орієнтирів, обсягу інвестицій у розвиток системи економічної безпеки, джерел підтримки та фінансування; – втілення процесних інновацій, прогресивної технології, ноу-хау для розвитку системи економічної безпеки малих та середніх підприємств; – організація взаємодії спрямованостей економічної безпеки малих та середніх підприємств; – визначення форм проведення захисту підприємств за умов заснування чи придбання нових видів активів; – вдосконалення організації, передбачення та планування управління за окремими сегментами.
Середньотермінове планування в системі економічної безпеки	– Розроблення середньотермінових планів забезпечення економічної безпеки підприємства, кожного підрозділу, середньотермінове прогнозування; – реорганізація структури штату підприємства, відновлення, перебудова забезпечення саме структур економічної безпеки малих та середніх підприємств із використанням різних технічних засобів; – захист усіх об'єктів економічної безпеки підприємства, що виявляються в процесі його діяльності; – освоєння новітніх процесів і технологій, приваблення до системи економічної безпеки нових учасників; – формування напрямів забезпечення та здійснення контролю, передбачення подальшого розвитку системи економічної безпеки; – визначення обсягів і напрямів інвестицій у розвиток економічної безпеки в середньотерміновій перспективі.
Поточне планування в системі економічної безпеки	– Розроблення поточних планів щодо управління й організації системи економічної безпеки, поточне прогнозування; – формування комплексу планів щодо виконання окремих аспектів економічної безпеки підприємства на основі техніко-економічного обґрунтування планів; щодо продуктивності праці за усіма категоріями задіяного персоналу; щодо кошторисів витрат, що необхідні для поточної діяльності підрозділів підприємств; щодо впровадження новітніх процесів і технологій задля посилення економічної безпеки; щодо виконання поточного плану.
Оперативне планування в системі економічної безпеки	– Формування та реалізація завдань для різних підрозділів у розрізі структурно-функціональних елементів економічної безпеки; – створення та втілення завдань для розвитку об'єкта економічної безпеки підприємства; – формування та реалізація оперативних завдань щодо менеджерів середньої та низової ланок, відділів; – створення та втілення графіків проведення робіт для впровадження системи економічної безпеки малих та середніх підприємств; – формування та реалізація планів-графіків контролю за різними ділянками, технологічними ланцюжками, що стосуються сфери економічної безпеки підприємства.

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [2–4; 7; 10–11; 14–19]

тичним використанням інформації про майбутнє в цілеспрямованій діяльності підприємств [13, с. 47–62].

Досі не затверджено єдиної класифікації типів та видів прогнозування. Різними авторами виокремлено класифікаційні орієнтири видів прогнозування, запропоновано критерії для раціонального поділу за цими орієнтирами [5, с. 46–55; 6, с. 23–25; 9, с. 12–16; 12, с. 62–64]. Доцільним, на думку авторів, є виділення найбільш головних класифікаційних напрямів і критеріїв, оскільки масштабування цього процесу лише ускладнює отримання чіткого наукового знання. У табл. 2 наведено класифікацію видів прогнозування, що включає різні види прогнозів, які притаманні усім ієрархічним рівням управління, зокрема діяльності малих і середніх підприємств.

Особливими для розгляду є експертні методи прогнозування, фундаментом яких є експертна інформація і які сприяють виробленню суб'єктивної оцінки майбутнього стану функціонування та розвитку прогнозованого об'єкта завдяки узагальненню експертних думок. Ці методи доцільні тоді, коли об'єкт дослідження або надто простий, або надто складний, через що врахувати вплив усіх загалом чинників нереально.

Зазвичай методи прогнозування, що ґрунтуються на експертних оцінках, досить часто застосовують для прогнозування процесів, яким притаманні стрибкоподібні тенденції, за умов відсутності необхідної кількості даних ретроспективного характеру, порівняно надійних та адекватних умовам методів оцінювання явищ на підґрунті досвіду.

Таблиця 2

Класифікація видів прогнозування

Ознака, критерій	Види
Час формування	– Поточні; – короткотермінові; – середньо термінові; – довготермінові.
Характер досліджуваного об'єкта	– Соціально-економічних передумов і наслідків глобалізації; – розвитку виробничих відносин; – динаміки народного господарства (його темпів, чинників і структури); – відтворення основних фондів і капітальних вкладень; – відтворення людських ресурсів; – зайнятості, навчання працівників; – економічного використання природних ресурсів; – рівня життя населення; – зовнішніх економічних зв'язків; – фінансових відносин, доходів і цін.
Масштаби дії	– Міжнародний; – макроекономічний (національний, народногосподарський); – структурний (міжгалузевий, міжрегіональний); – прогнози розвитку народногосподарських комплексів та видів бізнесу (агропромислового, паливно-енергетичного, інвестиційного, сфери обслуговування населення, виробничої інфраструктури тощо); – прогнози регіональні, галузеві, видів економічної діяльності; – прогнози первинних ланок національної економіки (підприємств, виробничих об'єднань, окремих виробничих продуктів тощо).
Функціональна ознака	– Нормативний; – пошуковий.
Призначення	– Обов'язкові для виконання; – рекомендовані.
Рівень визначеності (невизначеності) досліджуваних параметрів	– Стохастичні (невизначені); – детерміновані (визначені); – змішані.
Кількісна оцінка результатів	– Точкові; – інтервальні.
Рівень складності досліджуваного об'єкта	– Надскладні; – складні; – прості; – надпрості.

Джерело: складено на основі джерел [6, с. 24–27; 8, с. 12–16; 12, с. 41–47]

Одержані таким чином результуючі оцінки застосовують у комплексних методах прогнозування як вихідні дані, а також вже як остаточні оформлені прогнози.

Здебільшого економічному розвитку притаманна низка особливих негативних рис, зокрема висока нестабільність, ризикованість. За таких умов експертні методи інколи не спроможні адекватно описати майбутній хід подій чи ситуацію, у якій опиниться досліджуваний об'єкт. Це пов'язане з тим, що прогнозована послідовність подій за різних умов та обставин не завжди чітко може бути відчута й описана експертами та відповідати їхнім уявленням, очікуванням.

С. Бешелев і Ф. Гурвич у праці «Математико-статистические методы экспертных оценок» [1] висвітлюють думку про перспективи та проблеми застосування експертних методів прогнозування. Проблемні питання зумовлені обґрунтуванням потреби та можливостей їхнього застосування у процесі вирішення окремих соціально-економічних і науково-технічних завдань. Особливий акцент науковці роблять на математико-статистичних методах, які доцільно використовувати задля узагальнення та аналізування даних, інформації, що надходить від експертів; подають рекомендації щодо відбору фахівців; уточнюють логічні процедури, що варто використовувати у ході аналізування й узагальнення отриманих оцінок, тобто результатів опитувань.

Використання і впровадження системи прогнозування дасть змогу розв'язати важливі для малого та середнього бізнесу завдання:

1) дослідити і уявити об'єктивно сформовані тенденції розвитку, напрями діяльності об'єкта прогнозного дослідження, його системи еко-

номічної безпеки, наслідки дій у зовнішньому середовищі;

2) визначити стратегічні цілі розвитку, економічної безпеки, які МСП прагне досягти впродовж прогнозованого періоду часу;

3) визначити причини (чинники) виникнення загроз та прогнозувати їхні впливи на діяльність, економічну безпеку МСП;

4) визначити альтернативи розвитку МСБ в контексті різних сфер його діяльності, зокрема прогнозований рівень економічної безпеки, сформувати доцільні орієнтири розвитку необхідних сфер діяльності МСП;

5) налагодити інформаційно-аналітичну систему відстеження динаміки прогнозованих значень індикаторів, які описують стан економічної безпеки МСП;

6) охарактеризувати всі ресурси, можливості, якими володіє МСБ;

7) сформувати механізм реагування на виявлені чинники, розробити плани і програми розвитку для посилення економічної безпеки.

У ході проведення прогнозування розвитку та системи економічної безпеки малих і середніх підприємств апарат управління повинен створювати та реалізовувати механізми, які сприятимуть забезпеченню економічної безпеки підприємств. Задля цього формується комплекс заходів різноманітного характеру, що зорієнтований на недопущення ситуацій, в яких фактичні значення прогнозних даних (індикаторів) суттєво відхиляються від їхніх порогових даних (значень) у тих напрямках і розмірах, які стають небажаними та загрожують успішному розвитку підприємств. Таким чином, відбувається запобігання прогнозованим загрозам у різних галузях діяльності підприємства.

Висновки. Сучасні реалії засвідчують особливості вивчення та застосування комплексу прогнозування системи економічної безпеки, розвитку малих та середніх підприємств. Інструменти прогнозування постають фундаментом для функціонування системи планування економічної безпеки підприємств.

Використання методів прогнозування, вибір найдоцільнішого чи найбільш оптимального залежать від

різних умов, вимог, критеріїв, принципів та інших структурно-функціональних характеристик системи прогнозування, об'єкта та цілей дослідження. Також застосування комплексу прогнозування сприяє можливості передбачати з певною ймовірністю стан функціонування, розвитку у перспективі об'єкта дослідження, системи його економічної безпеки, проводячи аналізування усіх впливів і зв'язків.

Список використаних джерел:

1. Бешелев С., Гурвич Ф. Математико-статистические методы экспертных оценок: учеб. пособие. Москва: Статистика, 1974. 121 с.
2. Владимирова Л. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: монография. Москва: Экономика, 1995. 286 с.
3. Грабовецкий Б. Економічне прогнозування та планування: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2003. 366 с.
4. Домадська Г., Гладун Т., Фешир Р. Прогнозування і макроекономічне планування: навч. посібник. Львів: Магнолія-2006, 2007. 211 с.
5. Ильин А. Планирование и прогнозирование на предприятии: учебник. 2-е изд. Москва: Новое знание, 2001. 429 с.
6. Касьяненко В., Старченко Л. Моделирование та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: навч. посібник. Суми: Університетська книга, 2006. 184 с.
7. Комплексное региональное планирование и прогнозирование: учеб. пособие / под ред. Н. Федоренко, С. Коменджян. Москва: Наука, 1989. 156 с.
8. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / В. Геєць, Т. Клебанова, О. Черняк, В. Иванов, Н. Дубровіна та ін. Харків: ІНЖЕК, 2005. 396 с.
9. Парсяк В., Журавльова М. Планування господарської діяльності малих та середніх підприємств: монографія. Київ: Інститут аграрної економіки, 2001. 192 с.
10. Планування та прогнозування в умовах ринку: навч. посібник / за заг. ред. Г. Воронкової. Київ: Професіонал, 2006. С. 479–527.
11. Присенко Г., Равікович Є. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 380 с.
12. Борисевич В., Кандаурова Г., Кандауров Н. и др. Прогнозирование и планирование экономики: учеб. пособие / под. общ. ред. В. Борисевича, Г. Кандауровой. Москва: Эксперспектива, 2000. 432 с.
13. Прогнозування та макроекономічне планування в системі державного управління національною економікою: теорія і практика: монографія / за ред. О. Шубіна. Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. 148 с.
14. Снитюк В. Прогнозування. Моделі. Методи. Алгоритми: навч. посібник. Київ: Маклаут, 2008. 364 с.
15. Тарасюк Г., Шваб Л. Планування діяльності підприємства: навч. посібник. Київ: Каравела, 2003. 580 с.
16. Тарнавська Н., Пушкар Р. Менеджмент: теорія та практика: підручник для вузів. Тернопіль: Карт-бланш, 1997. 456 с.
17. Царев В. Вуترفирменное планирование: учебник для вузов. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 496 с.
18. Юринцев З., Юринцев Р. Прогнозування обсягу реалізованої інноваційної продукції із застосуванням екстраполяційних методів та експертних оцінок. Економічний вісник ун-ту: збірник наук. праць учених та аспірантів. Вип. 23/1. Переяслав-Хмельницький: вид. центр ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Григорія Сковороди», 2014. С. 34–40.
19. Yurynets Z. Forecasting model and assessment of the innovative and scientific-technical policy of Ukraine in the sphere of innovative economy formation. Investment Management and Financial Innovations. 2016. Vol. 13. № 2. P. 16–23.

Колисниченко П. Т.

Уманский государственный педагогический университет

Денисенко М. П.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Резюме

В статье проведено исследование вопросов прогнозирования экономической безопасности малых и средних предприятий (МСП). Выявлены признаки системы планирования экономической безопасности малых и средних предприятий в контексте применения комплекса прогнозирования. Предложены характеристики признаков системы планирования экономической безопасности малых и средних предприятий. Приведена классификация видов прогнозирования, которая включает разные виды прогнозов, которые присущи всем иерархическим уровням управления и деятельности МСП.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, предпринимательство, прогнозирование, планирование, система, классификация.

Kolisnichenko P. T.

Uman' State Pedagogical University

Denisenko M. P.

Kyiv National University of Technology and Design

CONCEPTUAL BASIS FOR THE FORECASTING OF ECONOMIC SAFETY OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS ENTERPRISES

Summary

The paper deals with the issues of forecasting the economic security of small and medium-sized enterprises. Signs of the economic security planning system for small and medium-sized enterprises using the forecasting system have been identified. Characteristics of the signs of the economic security planning system for small and medium enterprises have been proposed. Classification of forecasting types has been given. This classification includes various types of forecasts that are inherent in all hierarchical management levels and small and medium-sized enterprises activity.

Key words: small and medium-sized enterprises, entrepreneurship, forecasting, planning, system, classification.

УДК 332.142.6.330:341.44

Орловський Є. С.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ЕКОЛОГІЧНЕ БУДІВНИЦТВО ЯК ЧИННИК НОВОЇ ЯКОСТІ
ЖИТЛОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті досліджено особливу роль екологічного будівництва як дієвого інструмента впровадження принципів сталого розвитку в економіку регіонів, міст, країн. З'ясовано вплив житлового екологічного будівництва на реалізацію імперативного принципу сталого розвитку – покращення якості життя. Виявлено основні економічні, екологічні та соціальні ефекти від розвитку житлового екологічного будівництва, особливо щодо вирішення суспільної проблеми забезпечення населення житлом.

Ключові слова: сталий розвиток, регіони, екологічне будівництво, зелені технології, житло, ефекти, житлова забезпеченість.

Постановка проблеми. Сучасне неконтрольоване розширене використання факторів виробництва, особливо не відновлюваних ресурсів, різні викиди та забруднення від виробничої діяльності призводять до суттєвого, подекуди безповоротного виснаження природного багатства та трудового потенціалу. Екосистема знаходиться на межі екологічної кризи, від якої потерпають перш за все соціальна система, людський ресурс як фактор економічного зростання та основа нарощення цивілізаційних цінностей.

Розуміння таких викликів гармонійному розвитку соціально-екологічно-економічної системи суспільства спонукає економічну науку розробляти все нові методологічні підходи та практичні механізми суспільного розвитку задля забезпечення сталого розвитку ("sustainable development") на різних рівнях прийняття рішень економічної політики. На науковому і практичному рівнях виникають нові підходи до соціально-економічного розвитку та природокористування, що відображається або в появі нових галузей економіки, або суттєвій якісній трансформації наявних видів економічної діяльності на інноваційно-екологічній основі. Цій тенденції відповідає активний розвиток у світі протягом останніх тридцяти років так званого зеленого, екологічного будівництва.

При цьому особливої ролі набуває розвиток житлового екологічного будівництва, що спроможне створювати позитивні мультиплікативні ефекти не тільки на економіку загалом (що притаманне житловому будівництву як виду економічної діяльності), але й на якість житлових умов, житлову забезпеченість та стан екологічної системи на місцевому (регіональному) рівні. Саме тому теоретико-методологічні та науково-практичні аспекти дослідження екологічного будівництва як чинника житлової забезпеченості та сталого екологічного розвитку регіонів України є актуальним завданням сучасної вітчизняної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням основ сталого екологічного розвитку країн та регіонів займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як, зокрема, В. Аніщенко, Б. Буркинський, Г. Брундтланд, І. Вахович, В. Волошина, А. Гапоненко, З. Герасимчук, Б. Данилишина, Г. Дейлі, В. Маргосова, Л. Масловська, В. Трегобчук, Д. Медоуз, М. Руденко, Ю. Орловська, О. Квактун. Виявленню національних та регіональних особливостей розвитку сучасного будівництва, зокрема житлового, присвячені праці таких сучасних науковців, як, зокрема, В. Севка, В. Анін, П. Бартон, Л. Беззубко, І. Бережна, Т. Качала, Т. Завора, Г. Онищук, А. Сердюк, О. Шевчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий доробок вчених

щодо сталого розвитку та постіндустріальних чинників розвитку будівельної діяльності, більш поглибленого дослідження потребують питання розробки теоретико-методологічної бази сутності екологічного будівництва як одного з факторів формування сталого екологоузгодженого розвитку, що зумовлює нову якість житлової забезпеченості здоровим середовищем мешкання на регіональному рівні.

Мета статті полягає у з'ясуванні потенційних можливостей зеленого будівництва як інструмента реалізації принципів сталого розвитку в покращенні житлової забезпеченості та якісних умов їхнього життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному світі панування технологічного прогресу людство починає усвідомлювати реальну небезпеку екологічної катастрофи, яка може стати загрозою існуванню сучасної цивілізації. Це усвідомлення поклато початок розвитку нових наукових ідей і теорій, які передбачають не лише економічне зростання, але й вплив на навколишнє середовище. Приблизно з 60–70-х років XX століття виникають теорії збалансованого (сталого) розвитку [1], який має забезпечувати економічне зростання та мінімальні збитки для навколишнього середовища.

При цьому першою ключовою подією у формуванні концепції сталого розвитку стала Стокгольмська конференція з навколишнього середовища 5–16 червня 1972 року. На конференції створено Стокгольмську декларацію [2], в якій окреслювалися 26 принципів відношення до навколишнього середовища. Це була перша всесвітня зустріч з проблем навколишнього середовища, на якій перебували представники 113 країн світу.

Проте основним історичним моментом в розвитку концепції сталого розвитку стало її формулювання комісією Брундтланд (Brundtland Commission) – Міжнародною (Світовою) Комісією з навколишнього середовища і розвитку – у відповідній доповіді у вигляді книги «Наше спільне майбутнє» 1987 року [3]. Згідно з цією доповіддю сталий розвиток – це «розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [3, с. 284].

Надалі ж з Міжнародної конференції ООН з розвитку навколишнього середовища в Ріо-де-Жанейро (1992 рік) світові лідери та уряди майже всіх країн світу кожні п'ять-десять років (наприклад, конференції ООН «Ріо+10», «Ріо+20») підбивають проміжні підсумки щодо зусиль з упровадження в економічну практику концепції сталого розвитку.

Зазначимо, що в багатьох сучасних глумаченнях сутності концепції сталого розвитку імперативною ознакою можна вважати якість життя (табл. 1), яка відтворюється завдяки гармоній-

Таблиця 1

Роль якості життя в основних наукових підходах до визначення сутності концепції сталого розвитку

Вчений	Визначення сталого розвитку	Імперативні ознаки сталого розвитку
Є. Борщук [4]	Біогармонічний розвиток суспільства, прийнятний для збереження екологічної ніші людини.	Імператив якості життя людини
Г. Брунтдландт [3]	Розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.	Імператив якості життя, що не зменшується
Б. Буркинський, В. Степанов, С. Харичков [5]	Здатність екологічно-економічної системи витримувати зміни, створені зовнішніми та внутрішніми впливами в економічних та екологічних підсистемах, а також здатність збереження визначеної динамічної рівноваги.	Імператив динамічної рівноваги, опору змінам
І. Ваховіч [6]	Гармонійне співіснування людської цивілізації з природним середовищем на стабільній довгостроковій основі шляхом забезпечення збалансованості та рівноваги між економічними вигодами, соціальними інтересами та екологічними витратами.	Імператив гармонійності співіснування людини та природи
О. Васюта [7]	Розширене відтворення та поступова якісна зміна продуктивних сил, науки, культури й добробуту суспільства, що формують відповідні умови для раціонального використання та відтворення природних багатств відносно їх стабільного стану.	Імператив умов для раціонального природокористування
Г. Гутман, А. Мирєдов, С. Федін [8]	Такий стан соціально-екологічно-економічної системи, за якого існують потрібні умови і передумови для прогресивного руху вперед, для підтримки внутрішньої і зовнішньої рівноваги, для забезпечення поступового переходу економіки від простих явищ до складних, завдяки чому відбувається формування умов для її переходу в якісно новий стан.	Імператив економічної рівноваги
Г. Дейлі [9]	Гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес всієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів) щодо збереження довкілля, ліквідації, експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і груп населення, зокрема за етнічними, расовими чи статевими ознаками.	Імператив якості життя людини
Н. Демченко [10]	Підтримання рівня розвитку суспільства, який не руйнує свою природну основу, духовний і культурний фундамент, а створені умови життєдіяльності не приводять до масштабних деструктивних процесів, що загрожують існуванню цього суспільства.	Імператив якості життя людини
Л. Жарова, Є. Хлобистов, Т. Чернова [11]	Соціально, економічно та екологічно збалансований розвиток, спрямований на створення економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та майбутнього поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення та реструктуризації підприємств, вдосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, екологічної інфраструктури, покращення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження і відтворення біологічного різноманіття, культурної спадщини.	Імператив якості життя людини, зокрема його життєвого середовища, в тому числі житла
М. Калинчиков [12]	Такий розвиток економічної, політичної, соціальної та екологічної сфер з притаманним їм внутрішньою характеристикою прагнення до рівноваги і скороченням диспаритету, що забезпечує збалансування, поступальний рух, наслідком чого має стати поліпшення життя людей.	Імператив якості життя людини
Н. Караєва, Р. Корпан, І. Коцко, І. Недін [13]	Багаторівневий керований процес коеволюційного розвитку природи і суспільства (за масової та усвідомленої участі населення), метою якого є забезпечення здорового, продуктивного життя в гармонії з природою нинішньому та майбутньому поколінням на основі охорони і збагачення культурної та природної спадщини.	Імператив якості життя людини
В. Кретинін [14]	Сукупність соціально-економічних, політичних та інших процесів, що взаємопов'язані і дають змогу послідовно збільшувати потенціал регіону для задоволення зростаючих потреб громадян, що проживають на його території.	Імператив якості життя людини
О. Кузнецов, Б. Большаков [15]	Неперервний процес задоволення потреб теперішнього і майбутніх поколінь. Він включає дві групи понять: по-перше, необхідні для збереження і розвитку потреби та можливості, по-друге, потреби, що накладаються на можливість задовольняти обмеження, зумовлені станом технологій та організацією суспільства.	Імператив якості життя людини
Н. Мойсєєв [16]	Реалізація стратегії людини, що стосується всіх сфер її життя, це стратегія перехідного періоду до епохи ноосфери, при цьому ринок в економіці як окремий випадок ринку природи повинен містити інтереси наших нащадків.	Імператив якості життя людини
О. Осауленко [17]	Процес збалансованого економічного та соціального розвитку за умови дотримання екологічних критеріїв, відтворення природного середовища з урахуванням вимог нинішнього та майбутнього поколінь в інтересах конкретної людини (як особистості) і людства загалом.	Імператив якості життя людини
Проект Концепції сталого розвитку України [18]	Процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження та поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища, створення можливості для рівноваги між його потенціалом і вимогами людей усіх поколінь.	Імператив рівня життя людини, рівновага між природою та потребами людей
А. Садовенко, В. Середа, Л. Масловська [19]	Розвиток, за якого людина не робить значної шкоди природним системам, а вони встигають себе відновити.	Імператив відтворення природи
Е. Семенюк [20]	Запропонована світовим співтовариством уточнювана та поглиблювана сучасна концепція бажаного суспільного розвитку, що ґрунтується на стратегії оптимізації всієї діяльності людства (передусім, економічної) в його взаємодії з довкіллям.	Імператив рівноваги економіки та природи
Словник сучасної економічної теорії Макміллана [21]	Максимізація чистих вигод економічного розвитку за умов збереження природних ресурсів; під останніми розуміється використання відновлюваних природних ресурсів з інтенсивністю, що не перевищує їхню регенеративну спроможність, а не відновлюваних природних ресурсів з оптимальною ефективністю, яка передбачає заміщення використання ресурсів технічним прогресом.	Імператив ресурсної складової

Джерело: побудовано автором на основі [3–21]

ному співіснуванню природних, виробничих та соціальних систем суспільного капіталу.

В новому руслі міжнародних та національних екологічно-економічних програм розвитку все частіше з'являються такі види економічної діяльності, що є виробниками продуктів, які є ресурсозберігаючими, безпечними в споживанні та справляють позитивний вплив на екологію та соціум. Екологічне (зелене) будівництво, що активно розвивається останніми роками, може слугувати прикладом такої діяльності. На нашу думку, екологічне будівництво має значні перспективи розвитку в регіонах України ще й завдяки тому, що одночасно вирішує як соціальні питання збільшення житлової забезпеченості (що має суттєві регіональні диспропорції ще з часів планово-адміністративної економіки), так і екологічні питання, перш за все питання енергозбереження.

В такому контексті екологічне будівництво як чинник сталого розвитку має сприйматися як процес, що гармонійно поєднує використання ресурсів, напрями інвестування, аспекти технологічного розвитку та інституційні зміни з потребами теперішнього і майбутнього поколінь в здоровому середовищі мешкання людей.

Експерти, аналітики, економісти і лікарі вже довгий час наголошують на тому, що відсутність адекватних екологобезпечних житлових умов може призводити до деградації особистості, збільшення рівня захворюваності населення, як наслідок, до зниження продуктивності праці.

При цьому й досі будується так зване найдорожче в світі тимчасове житло (перш за все йдеться про соціальне житло, яке будується за рахунок держави або місцевих бюджетів). Його «дороговизна» визначається вже тим, що воно стає непридатним для мешкання за декілька годин після виходу з ладу будь-якої системи життєзабезпечення (вода, світло, тепло, каналізація, електрика). Крім того, цей тип житла сприяє виникненню низки екологічних, соціально-психологічних, медичних та інших проблем. В сільській місцевості це менш виражене, але тенденція розвитку така, як і в містах.

Ці техніко-економічні та екологічно-медичні проблеми доповнюють головну соціальну, що полягає в низькому рівні забезпечення житлом населення. Середнє значення житлової забезпеченості в Україні складає від 22 до 23,5 кв. м на 1 особу (розраховано автором на основі [22; 23]), що є чи не найнижчим показником житлової забезпеченості в Європі. Активність житлової забудови, яку ми розраховували як кількість квадратних метрів побудованого нового житла на 1 особу, складає 0,11 кв. м на рік (розраховано на основі [24]).

Слід зазначити, що спеціалісти з житлових проблем, експерти та науковці давно висловлюють думку про те, що нормальний темп оновлення житлового фонду має складати в середньому 1 кв. м. на 1 особу на рік; в Україні ж цей показник в 9 разів (!) нижчий. Тобто маємо суттєві обсяги попиту на житло, яке також може характеризуватися обсягами квартирної черги (для категорії доступного житла). В цьому питанні спостерігається невтішна картина. Кожного року кількість сімей, що перебувають на квартирному обліку, перевищує кількість сімей, які одержали житло, мінімум в 35 разів, а в деякі роки – до 70–75 разів (розраховано автором на основі [25; 26]).

Щодо платоспроможного попиту на житло, то з певною вірогідністю його можна оцінити через темпи введення житла в експлуатацію. Зна-

чимо, що індекс введення в експлуатацію житла за останні 10 років був нижчий за 100%, що свідчить про постійне згортання попиту (платоспроможного попиту) на житло (виняток становить тільки 2010 рік, в якому цей показник склав 169,4%). Показовим є кризовий 2009 рік, в якому відсоток введення житла порівняно з попереднім роком склав лише 39,6% (розраховано на основі [24]).

Таким чином, з одного боку, є досить вагомий обсяг потреби в житлі, але не підкріплений платоспроможністю. З іншого боку, пропозиція житла мала б на цьому фоні зменшуватися, що може впливати на згортання виробничих потужностей будівельних підприємств, втрату цінних кадрів, відставання в інноваційному розвитку.

Тому ми пропонуємо вважати весь обсяг ненасиченого попиту (потреби) на житло як такий, який може і повинен бути заповнений за рахунок екологічного, зеленого житла. Очевидно, що активне формування програм такого житла та їхня реалізація мають спиратися на спеціальні програми підтримки, стимулювання з боку економічної політики держави та органів місцевого самоврядування. Важливість, економічна ефективність та соціально-екологічна доцільність розвитку екологічного житлового будівництва в регіонах України полягає в такому.

Екологічне будівництво, зелені будівлі, стале будівництво (Green building, Green construction, Sustainable building) – це практика будівництва та експлуатації будівель, метою якої є зниження рівня споживання енергетичних і матеріальних ресурсів за одночасного збереження або підвищення якості будівель та комфорту їх внутрішнього середовища. Найбільш важливими можливостями екологічного будівництва вважаються такі:

- 1) скорочення сукупної (за весь життєвий цикл будівлі) згубної дії будівельної діяльності на здоров'я людини і навколишнє середовище, що досягається за допомогою застосування нових технологій і підходів;
- 2) створення нових екологічних будівельних матеріалів та конструкцій;
- 3) зниження навантажень на регіональні енергетичні мережі та підвищення надійності їх роботи;
- 4) створення нових робочих місць в інтелектуальній сфері виробництва;
- 5) зниження витрат на утримання будинків.

Фактично екологічне будівництво – це комплексне знання, структуроване стандартами проектування та будівництва. Рівень його розвитку безпосередньо залежить від досягнень науки і технології, від активності промислових інженерів і від усвідомлення суспільством екологічних принципів життя. Це структура та процес, які враховують потреби охорони довкілля та забезпечують ефективність використання ресурсів упродовж життєвого циклу будівлі від вибору майданчика до проектування, будівництва, експлуатації, технічного обслуговування, ремонту та знесення. Ця практика розширює та доповнює класичні чинники, які традиційно враховуються під час проектування будівель, а саме економічність, практичність, термін служби та зручність [27].

Зелені будівлі можуть зменшити обсяг використання енергії на 24–50% [28; 29]; викиди вуглекислого газу на 33–39% [29; 30]; споживання води на 40% [29]; обсяг твердих відходів на 70% [29]. Тобто головною відмінністю зелених будівель є застосування новітніх технологій, що дають змогу зменшити енергоспоживання під час експлуатації будинків, а також вплив на навколишнє середовище.

Довгий час панувала думка про те, що будівництво екологічно чистих будинків обходиться значно дорожче, ніж звичайних новобудов, насправді сума коштів, витрачених на забезпечення енергоефективності, не така вже й велика. Зазвичай зведення зеленого будинку коштує лише на 10–20% дорожче будівництва звичайного багатоквартирного будинку. Однак вигоди для власників такого житла в майбутньому настільки очевидні, що таке будівництво окупається вже на етапі продажу квартир, адже дуже багато жителів мегаполісів розвинених країн воліють зараз сплатити за житло трохи більше, щоб у майбутньому щорічно економити значні кошти на оплаті рахунків за опалення, воду та електроенергію.

Так, нерухомість, побудована з використанням «зелених» технологій, залежно від її типу окупиться за термін до 20 років. Але, як уточнюють експерти, тут річ не в тім, щоб витрати окупилися якомога швидше, а в тім, що вигода від застосування енергоефективних технологій збільшується тим більше, чим довше служить будівля.

Треба брати до уваги те, що термін окупності «інтелектуальних» об'єктів, в яких враховані вимоги зеленого будівництва в частині автоматизації та диспетчеризації, складає лише 3–7 років, тоді як окупність типових будівель, згідно з підрахунками експертів, від 4 до 10 років. Експлуатація зелених будівель порівняно з традиційними спорудами є економічно більш вигідною, тому що:

- на 25% знижується енергоспоживання, відповідно, досягається зменшення витрат на електроенергію;

- зменшення споживання води на 30% закономірно приводить до значного зниження витрат на водопостачання;

- скорочення витрат на обслуговування будівлі досягається за рахунок більш високої якості сучасних засобів управління, ефективного контролю та оптимізації роботи всіх систем;

- збільшена поточна чиста виручка (наприклад, премія у 3% на середній нормі орендного договору) та вартість активів власності (наприклад, премія у 10% на комерційної цінності) можуть привести до більш низьких фінансових і страхових витрат;

- зменшення кількості відмов від оренди і власності, збільшення задоволеності орендарів, що також може привести до зниження витрат;

- постійне зниження собівартості за рахунок постійного оновлення зелених технологій.

При цьому експерти у сфері енергоефективності все одно не можуть пояснити, чому за всіх очевидних переваг «зеленого» будівництва його популярність в Україні не росте. Це майже парадоксально, оскільки ефекти для якості житлового забезпечення є безперечними, що дає всі підстави розраховувати на більшу продуктивність робочої сили. Ефектами екологічного будівництва для здоров'я і суспільства є такі: 1) створення більш комфортних умов в приміщеннях з якості повітря, а також теплових та акустичних характеристик; 2) зниження рівня забруднень, що потрапляють у воду, ґрунт і повітря, як наслідок, скорочення навантаження на міську інфраструктуру; 3) підвищення якості життя за допомогою оптимального містобудівного проектування, тобто розміщення місць прикладання праці в безпосередній близькості житлових районів і соціальної інфраструктури (школи, медичні установи, громадський

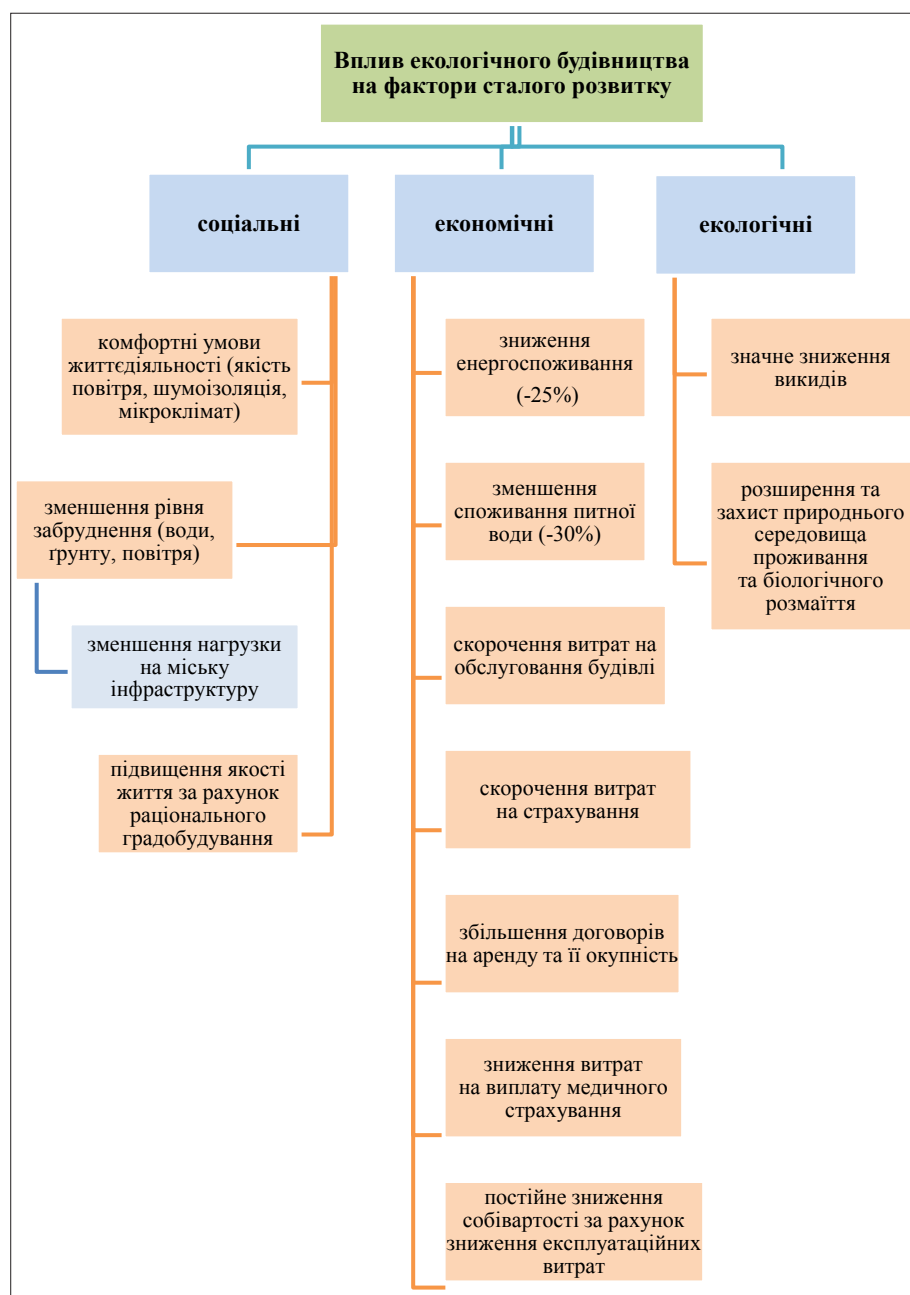


Рис. 1. Вплив екологічного будівництва на фактори сталого розвитку

Джерело: розроблено автором

транспорт тощо); 4) сприяння будівель, побудованих з використанням зелених технологій, збереженню здоров'я мешканців, що може знизити втрати від виплат за медичною страховкою.

Крім того, існують такі екологічні переваги для навколишнього середовища: 1) значне скорочення викидів парникових газів, сміття та забруднених вод; 2) розширення і захист природного середовища існування та біологічного різноманіття; 3) збереження природних ресурсів.

Таким чином, екологічне будівництво, особливо його житловий сектор, в змозі справляти позитивний вплив (і вже робить це в країнах з розвинутою економікою) на всі складові сталого розвитку (рис. 1). Проте екологічне житлове будівництво в Україні все ще знаходиться на стадії очікування зростання та незрілого (у вигляді поодиноких об'єктів в різних регіонах України) розвитку.

Незрілість українського ринку зеленого будівництва виявляється і у відсутності єдиної думки про те, яку ж нерухомість найбільш вигідно будувати із застосуванням зелених технологій. Найбільш перспективною в цьому сенсі вважається житлова нерухомість, особливо будівництво приватних будинків і котеджів, оскільки кінцеві споживачі таких об'єктів більш інформовані про енергоефективні технології.

Висновки. Сьогодні сталий розвиток став новою парадигмою світу, яка включає захист довкілля, соціальну справедливість, відсутність дискримінації та економічне зростання. Проте актуальним залишається питання дослідження сталого розвитку на регіональному рівні як одного з наукових напрямів регіонального розвитку.

Взаємодія економічного та екологічного елементів формують концепцію життєздатності, тобто економічне зростання має бути досягнуте не за рахунок виснаження природних ресурсів, а за рахунок раціонального природокористування, використання ж природних ресурсів має бути таким, аби забезпечувати життєздатну економіку. Поєднання економічного та соціального аспектів формують концепцію справедливості, яка включає зменшення соціальної нерівності, справедливе розподілення доходів, підвищення рівня життя, формування конкурентоздатного людського капіталу. Перетин соціального та екологічного компонентів формує концепцію зносності, тобто стан екології повинен бути придатним для нормальної життєдіяльності людини, яка має цей рівень забезпечити. А виробничий житловий будівельний процес має забезпечити якісне середовище мешкання людини – екологічне житло, яке є економічно обґрунтованим і вирішує житлову проблему в регіонах України.

Особами, що приймають важливі стратегічні рішення щодо реалізації названих концептуальних принципів, мають бути регіональні органи державної влади та місцевого самоврядування, суспільні організації на кшталт Української ради з зеленого будівництва, координаційні відділи сталого розвитку Міністерства екології, Міністерства регіонального розвитку та будівництва. Питанням формування логіко-концептуальної моделі та організаційно-економічного механізму економічної політики підтримки екологічної будівельної діяльності в житловому секторі будуть присвячені наші подальші дослідження.

Список використаних джерел:

1. Гринів Л. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: монографія. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. 240 с.
2. Декларація ООН із проблем навколишнього середовища 1972 року (Стокгольмська Декларація). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_454.
3. Butlin J. Our common future. By World commission on environment and development. Journal of International Development. 1989. № 1(2). P. 284–287.
4. Борщук Є. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем: монографія. Львів: Растр-7, 2007. 435 с.
5. Буркинський Б., Степанов В., Харичков С. Економіко-екологіческие основы регионального природопользования и развития. Одесса: Феникс, 2005. 575 с.
6. Вахович І. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2007. 496 с.
7. Економічна енциклопедія: в 3 т. Т. 2 / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. 848 с.
8. Гутман Г. Управление региональной экономикой. Москва, 2001. 176 с.
9. Daly H.E. Economics, Ecology, Ethics: Essays Toward a Steady-State Economy. 2nd ed. Washington, D.C.: Island Press. 339 p.
10. Демченко Н. Устойчивое развитие: сущность и противоречия. Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. 2007. № 779. С. 20–24.
11. Жарова Л., Хлобыстов Е., Чернова Е. Эколого-экономические основы устойчивого развития производительных сил региона / отв. ред. М. Никитина. Симферополь: Таврия, 2009. 192 с.
12. Калинин М. Теоретико-методические основы концепции устойчивого развития региона. Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 9(24). С. 14.
13. Караева Н., Корпан Р., Коцко Т., Недін І. та ін. Сталый розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: навчальний посібник / за заг. ред. І. Недіна. Суми: Університетська книга, 2008. 384 с.
14. Кретинин В. На пути к устойчивому развитию хозяйственной системы региона. Проблемы теории практики управления. 2005. № 4. С. 66.
15. Кузнецов О. Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе природа – общество – человек. Санкт-Петербург, 2008. 240 с.
16. Моисеев Н. Устойчивое развитие, или Стратегия переходного периода. План действий «Устойчивые Нидерланды». Москва: ЭКСПРЕСС-«ЗМ», 1995. С. 3–18.
17. Осауленко О. Сталый соціально-економічний розвиток: моделювання та управління: монографія. Київ, 2000. 176 с.
18. Концепція сталого розвитку України / за ред. В. Волошина, Н. Гордієнка та ін. Київ: БМТ, 2000. 17 с.
19. Сталый розвиток суспільства: навч. посіб. / Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй «Муніципальна програма врядування та сталого розвитку»; Академія муніципального управління / А. Садовенко, В. Середа, Л. Масловська. Київ, 2007. 240 с.
20. Економічна енциклопедія: в 3 т. Т. 3 / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. 292 с.
21. Словарь современной экономической теории Макмиллана. Москва: ИНФРА-М, 2003. 608 с.
22. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
23. Палеха Ю. Економіко-географічні аспекти формування вартості територій населених пунктів. Київ: Профі, 2006. 324 с.
24. Житловий фонд України 1990–2016 років / Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
25. Квартирний облік та кількість наданих квартир в Україні у 2012 році: статистичний бюлетень. Київ: Державна служба статистики України, 2013. 102 с.
26. Житлове будівництво в Україні у 2010–2015 роках: статистичний збірник. Київ, 2016. 71 с.

27. Бабуров В. Фламандский Upgrade. Архитектурный вестник. 2008. № 101. URL: <http://archvestnik.ru/ru/magazine/av-2-101-2008/flamandskiiapgrad>.
28. Turner C., Frankel M. Energy performance of LEED for new construction buildings: Final report. Washington: US Green Building, 2008.
29. Kats G. The Costs and Financial Benefits of Green Building: A Report to California's Sustainable Building Task Force, 2003. 120 p.
30. GSA Public Building Service Assessing green building performance. A post occupancy evaluation of 12 GSA buildings. Pacific Northwest National Laboratory 2008. 171 p.

Орловский Е. С.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР НОВОГО КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

В статье исследована особая роль экологического строительства как действенного инструмента внедрения принципов устойчивого развития в экономику регионов, городов, стран. Выяснено влияние жилищного экологического строительства на реализацию императивного принципа устойчивого развития – улучшения качества жизни. Выявлены основные экономические, экологические и социальные эффекты от развития жилищного экологического строительства, особенно касательно решения общественной проблемы обеспечения населения жильем.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регионы, экологическое строительство, зеленые технологии, жилье, эффекты, жилищная обеспеченность.

Orlovs'kyi Ye. S.

Pridniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

ECOLOGICAL (GREEN) BUILDING AS A FACTOR OF NEW QUALITY OF RESIDENTIAL HOUSING PROVIDING AND OF THE REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

The role of ecological (green) building as an effective tool for implementing the principles of sustainable development in the economy of regions, cities, countries has been analyzed in the article. The impact of residential ecological building on the implementation of the improving the quality of life as the imperative principle of sustainable development has been investigated. The main economic, ecological and social effects of the residential ecological building development, especially in solving the social problem of providing housing for the population, have been found out.

Key words: sustainable development, regions, environmental construction, green technologies, residential housing, effects, residential housing providing.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15

Кобзар О. М.

Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ПОЛЬЩІ

У статті досліджено особливості системи управління у сфері охорони навколишнього природного середовища Польщі. Визначено основні тенденції та проблеми процесу формування екологічної політики Польщі відповідно до вимог ЄС. Розроблено рекомендації щодо формування екологічної політики України в умовах подальшого поглиблення процесу децентралізації та вибраного курсу на євроінтеграцію на основі досвіду Польщі.

Ключові слова: екологічна політика, механізми реалізації, система управління.

Постановка проблеми. Сьогодні досвід країн-членів Європейського Союзу щодо формування екологічної політики є актуальним для України як стосовно імплементації вимог та цілей ЄС, так і в контексті запровадження у вітчизняну практику механізмів реалізації завдань Стратегії державної екологічної політики України до 2020 року [1]. Також важливо, що цей досвід демонструє постійне удосконалення зазначених механізмів відповідно до політичних, економічних і соціальних змін у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові засади формування екологічної політики досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, Б.В. Буркинський, О.О. Веклич, В.С. Кравців, М.Н. Лук'янчиков, Л.Г. Мельник, І.М. Потравний, О.В. Прокопенко, О.В. Рюміна, І.М. Синякевич, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи наукову цінність результатів досліджень названих вчених, зауважуємо, що подальший розвиток децентралізації та реалізації євроінтеграційного курсу обумовлюють необхідність поглиблення теоретичних досліджень у сфері формування екологічної політики України та механізмів її реалізації.

Мета статті полягає в розробці рекомендацій щодо формування екологічної політики України та механізмів її реалізації в контексті поглиблення децентралізації та інтеграції до європейських структур на основі досвіду Польщі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною рисою сьогодення будь-якої країни є постійні політичні, економічні та соціальні зміни. Відповідно, змінюються стилі менеджменту у прийнятті рішень щодо охорони навколишнього природного середовища [2, с. 101]: формування національного екологічного законодавства «згори вниз» (1970–1985 роки); початкові спроби залучення власників та керівників до розробки і виконання екологічних програм (1985–1989 роки); надання більшої автономії регіональним властям і приватним компаніям (1980–1999 роки); узгодження екологічних, економічних і соціальних інтересів на національному та міжнародному рівнях; розвиток нових підходів до об'єднання цілей та інтересів, зокрема на регіональному рівні (з 2000 року).

Зазначені зміни тією чи іншою мірою знайшли своє відображення в екологічній політиці Польщі. Необхідно зауважити, що загальна схема формування та реалізації національної екологічної політики включає п'ять основних рівнів [3, с. 17], а саме політичний, законодавчий, інституційний, інструментальний та функціональний. Особливої уваги у сфері охорони навколишнього середовища Польщі заслуговують зміни, що відбулися останнім часом на політичному, законодавчому та інституційному рівнях (табл. 1).

Сьогодні одним із пріоритетів екологічної політики вважається «інтеграція в систему програмування, планування та проектування як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях» [5, с. 9]. Так, з 1990-х років екологічне планування Польщі відбувалося шляхом формування та реалізації Національних екологічних політик терміном на чотири роки. У 2009 році урядом Польщі було прийнято нормативно-правовий документ «Принципи національної системи управління розвитком». Зазначений документ передбачав суттєву реформу моделі планування на національному рівні, оскільки попередні національні екологічні політики піддавалися критиці за декларативний характер, відсутність кількісних показників, адекватного аналізу витрат та вигід, аналізу вартості бездіяльності тощо.

Нова модель включає три всеохоплюючі стратегії розвитку, а саме довгострокову (до 2030 року); середньострокову (до 2020 року); Національну концепцію просторового розвитку (до 2030 року). Зазначені стратегії було доповнено обмеженою кількістю тематичних стратегій. Таких стратегій, відповідно до Плану оптимізації стратегій розвитку, дев'ять, а однією з них є стратегія енергетичної безпеки та навколишнього природного середовища.

Реформа спрямована на підвищення рівня ефективності планування та реалізації його завдань. Уряд Польщі вважає, що таке обмеження документів сприятиме успішній інтеграції екологічної політики до інших секторальних політик, знаходженню компромісів між ними, встановленню більш чітких та конкретних цілей. Водночас такі реформи вимагатимуть інтенсифікації процесів моніторингу результатів та звітності про досягнутий прогрес.

Таблиця 1

Проблеми екологічної політики Польщі

Рівень системи управління у сфері охорони навколишнього середовища	Проблеми	Вирішення
Політичний	– низький рівень інтеграції екологічної політики в інші секторальні політики; – низький рівень ефективності планування та реалізації його завдань (зокрема, відсутність чітких та конкретних цілей, декларативний характер)	оптимізація моделі планування на національному рівні
	– складна з точки зору координації чотирьохрівнева система планування та звітності	спрощення системи субнаціонального планування та звітності до двох рівнів
Законодавчий	– розширення та ускладнення правової системи, пов'язане зі вступом в ЄС, та, відповідно, збільшення адміністративного навантаження	удосконалення процедур законотворення, оптимізація та спрощення чинного законодавства
Інституційний	– неефективність чинного адміністративно-територіального устрою	зміна кількості адміністративних одиниць на різних рівнях у 1999 році
	– неефективність чинної адміністративної системи державного управління	децентралізація
	– необхідність узгодження зростаючого обсягу екологічних обов'язків, пов'язаних зі вступом в ЄС, та принципів самоврядування й участі громадськості в процесі прийняття рішень	посилення вертикальної та горизонтальної координації під час розроблення документів та прийняття рішень, зокрема шляхом запровадження механізмів офіційних міжвідомчих консультацій та діалогу із зацікавленими сторонами; запровадження мережі природоохоронних агентств «Партнерство: навколишнє середовище для розвитку» для реалізації національних цілей на регіональному рівні

Джерело: складено автором за джерелом [4]

На всіх субнаціональних рівнях відповідні управлінські структури мають створювати власні плани охорони навколишнього природного середовища, узгоджені зі встановленими в національних планах цілями та завданнями. Спочатку система планування складалася з чотирьох рівнів. Плани гмін та повітів мали бути узгоджені з вищими рівнями. Оскільки така система виявилася досить складною для координації, сьогодні залишилося лише два рівні.

Відповідно до загальноєвропейських підходів процес наближення (апроксимації) включає три стадії, а саме транспозицію, імплементацію та забезпечення дотримання (повне впровадження або технічна імплементація). Транспозиція передбачає нормативно-правове приведення законодавства країни у відповідність до вимог права ЄС [6, с. 6], а під імплементацією розуміють практичне впровадження транспонованих вимог і стандартів ЄС.

Приведення екологічного законодавства у повну відповідність до вимог Європейського Союзу є постійним процесом, який триває у Польщі і сьогодні. Вступ Польщі до ЄС, що супроводжувався формуванням Співтовариством нових вимог, сприяв суттєвому розширенню національного законодавства. У сфері управління навколишнім природним середовищем за останнє десятиліття було ухвалено більше двадцяти законів та близько ста інших нормативних актів. Зокрема, положення Закону про відходи 2012 року уточнені та доповнені вісьмома нормативно-правовими актами, які регулюють окремі аспекти поводження з відходами. Такі процеси призвели до ускладнення правової системи та, відповідно, збільшення адміністративного навантаження як загалом, так і в природоохоронній сфері.

У зв'язку з вищезазначеним з 2010 року в Польщі запроваджено урядову програму удосконалення процедур законотворення та оптимізації, а також спрощення чинного законодавства.

Особливу увагу в ній приділено нормативним актам, положення яких перешкоджають розвитку підприємництва.

Процес апроксимації національного екологічного законодавства Польщі до екологічних вимог ЄС супроводжувався низкою порушень, пов'язаних як з неналежною імплементацією, так і з недотриманням визначених законодавством вимог. Зокрема, це стосувалося забруднення вод нітратами, екологічних наслідків проектів в районах «Природа – 2000», утилізації транспортних засобів після закінчення терміну їх експлуатації. Крім того, деякі з рамкових законів так і не отримали практичного запровадження.

Окремої уваги заслуговує процес децентралізації, який охоплює всі рівні системи управління у сфері охорони навколишнього середовища, зокрема політичний, законодавчий, інституційний.

Субнаціональна система адміністративного управління Польщі зазнала суттєвих змін в 1999 році. Кількість воєводств скоротилась із 49 до 16, водночас були створені нові органи самоврядування. Реформа передбачала децентралізацію політики і прийняття рішень та покращення функціонування субнаціональних урядів. Законом про охорону навколишнього середовища 2001 року було впроваджено децентралізацію природоохоронних обов'язків, а також визначено повноваження щодо регулювання, моніторингу, інспекцій та забезпечення дотримання на кожному адміністративному рівні.

Приєднання Польщі до ЄС в 2004 році і пов'язане з цим розширення екологічних вимог визначили серйозні завдання щодо ефективності функціонування системи охорони навколишнього природного середовища на різних рівнях управління. Зростаючий обсяг встановлених на національному рівні зобов'язань, зокрема в галузі планування, контролю та звітності, вимагав належного узгодження відповідно до принципів самоврядування та участі громадськості в про-

цесі прийняття рішень. Всі ці фактори підвищили складність системи і необхідність ефективної співпраці як по горизонталі, так і по вертикалі.

З метою вирішення зазначеної проблеми уряд Польщі запровадив механізми офіційних міжвідомчих консультацій та діалогу із зацікавленими сторонами під час розроблення державної екологічної політики та нормативно-правових документів щодо охорони довкілля. Зокрема, всі проекти Національних екологічних політик Польщі, розроблені Міністерством охорони навколишнього природного середовища, були предметом численних коментарів інших міністерств.

Нині лише в деяких окремих випадках розробка екологічно взаємопов'язаних міжсекторальних стратегій покладається на спеціалізовані міжміністерські координаційні органи. Прикладом може бути створення Міжвідомчого комітету з реалізації енергетичної політики до 2030 року. На робочому рівні міжміністерська співпраця іноді здійснюється через керівні комітети за конкретними темами і робочими групами, які здебільшого координують виконання директив Європейського Союзу.

Під час прийняття тих чи інших управлінських рішень міністр охорони навколишнього природного середовища проводить консультації з незалежними органами, до складу яких входять відомі вчені та експерти, представники громадськості тощо. Зокрема, під час підготовки вступу до Європейського Союзу особливо активну роль відіграли такі організації, як, зокрема, Державна рада з охорони навколишнього середовища, Рада лісового господарства.

Реалізації національних цілей на регіональному рівні сприяє мережа природоохоронних агентств «Партнерство: навколишнє середовище для розвитку». До її складу входять представники Міністерства охорони навколишнього природного середовища, Міністерства інфраструктури та розвитку, Головного та Регіональних управлінь з охорони навколишнього середовища, а також регіональних органів влади тощо.

Мережа має сім робочих груп і проводить регулярні пленарні засідання. З моменту створення у 2010 році мережею реалізовано низку проектів, зокрема розроблено узгоджені методології та керівні вказівки для регіонального планування і управління фондами ЄС; проведено аналіз діяльності регіональних підприємств з переробки відходів; досліджено адміністративні завдання місцевих органів влади; підготовлено посібник з процедурних аспектів ОВНС; організовано ознайомчі поїздки до інших країн ЄС. Надалі урядом планується інтенсифікація діяльності та розширення сфери охоплення мережі природоохоронних агентств «Партнерство: навколишнє середовище для розвитку», зокрема залучення її до заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату, просторового планування, забезпечення дотримання законодавства, створення додаткових можливостей для обміну досвідом та підтримки регіонів з низьким потенціалом.

Інституційні механізми особливо складні у водному секторі. На центральному державному рівні діє Національний орган управління водними ресурсами, який відповідає за координацію і підготовку планів управління річковими басейнами. Хоча 97% території Польщі охоплюють басейни двох річок, у країні існують сім Регіональних рад з управління водними ресурсами, які відповідають за управління водними ресурсами у своїх регі-

онах. Крім того, в управлінні водними ресурсами важливу роль відіграє ще низка установ. Незважаючи на тривалі дискусії, питання уточнення та впорядкування інституційних механізмів управління водними ресурсами нині залишається невирішеним.

Оскільки одним з ключових чинників реалізації будь-якої політики є наявність відповідного обсягу коштів, надзвичайно важливою для Польщі була фінансова підтримка імплементації європейських екологічних засад за рахунок надходжень з відповідних фондів ЄС. Упродовж 2007–2013 років такі надходження становили 6,1 млрд. євро. На період 2014–2020 років очікується надходження ще 4,5 млрд. євро [4, с. 47].

Необхідно зауважити, що процес децентралізації щодо повноважень не супроводжувався відповідним рівнем фіскальної децентралізації, тому стосовно реалізації не підтриманих ціловим фінансуванням ЄС програм регіони залишилися залежними від субсидій центрального уряду. Хоча регіональні та місцеві органи влади отримали обмежене право встановлювати податки, всі три субнаціональні рівні скаржаться на те, що збільшення обсягу зобов'язань та більш жорсткі вимоги, що випливають з правил ЄС, не забезпечуються достатніми фінансовими засобами для виконання.

Висновки. Незважаючи на досить успішний попередній досвід у сфері управління природокористуванням, апроксимація екологічного законодавства Європейського Союзу стала для уряду Польщі серйозним випробуванням, яке триває і сьогодні. Для України такий досвід є цікавим з точки зору прогнозування та попередження можливих проблем і, відповідно, пошуку та формування гнучких механізмів реалізації завдань власної екологічної політики. У зв'язку із зазначеним під час подальшої реалізації національної екологічної політики України необхідно враховувати таке:

- в процесі планування управління природокористуванням необхідно визначити таку оптимальну модель, яка б забезпечувала високий рівень інтеграції конкретних кількісних та якісних цілей екологічної політики як по горизонталі (до всіх секторальних політик), так і по вертикалі (на всіх рівнях влади), а водночас не переобтяжувала саму систему управління;

- під час планування розвитку національного екологічного законодавства відповідно до вимог апроксимації до екологічного законодавства Європейського Союзу необхідно запроваджувати програми удосконалення процедур законотворення, доцільного обмеження обсягу нових нормативно-правових документів та ускладнення правової системи з метою запобігання зниженню ефективності управління, адміністративному перевантаженню та невиправданим фінансовим витратам;

- в контексті необхідності узгодження зростаючого обсягу екологічних обов'язків із принципами самоврядування та участі громадськості в процесі прийняття рішень актуальними напрямками розвитку системи управління охороною навколишнього природного середовища є запровадження нових механізмів горизонтальної та вертикальної координації, зокрема шляхом проведення офіційних міжвідомчих консультацій; діалогу із зацікавленими сторонами; створення мереж природоохоронних агентств для сприяння реалізації національних цілей на субнаціональних рівнях тощо.

Список використаних джерел:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України // Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2818-17>.
2. Князева Т.В. Міжнародна екологічна політика: теорія, методологія, сценарії розвитку: монографія. Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2014. 384 с.
3. Політика та право ЄС з питань, що стосуються довкілля: посібник. Київ, 2013. 168 с. URL: <http://www.greenmind.com.ua/images/meropriyatiya/EC-LEG-Textbook-UA.pdf>.
4. OECD Environmental performance reviews: Poland 2015 / OECD, 2015. 204 с. URL: <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/environment/oecd-environmental-performance-reviews-poland-2015>.
5. Алімов О.М., Бистрякова І.К., Веклич О.О. та ін. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / за наук. ред. М.А. Хвесика, С.О. Лизуна. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. 64 с. URL: http://ecos.kiev.ua/share/upload/reports/Sychasni_napryamky_pryrodokorystuvannya_new.pdf.
6. Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля. Київ, 2015. 112 с. URL: https://menr.gov.ua/files/docs/draft_NAS_FEB2015.pdf.

Кобзарь Е. М.

Государственное учреждение «Институт экономики природопользования и устойчивого развития
Национальной академии наук Украины»

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ОПЫТА ПОЛЬШИ

Резюме

В статье исследованы особенности системы управления в сфере охраны окружающей природной среды Польши. Определены основные тенденции и проблемы процесса формирования экологической политики Польши в соответствии с требованиями ЕС. Разработаны рекомендации по формированию экологической политики Украины в условиях дальнейшего углубления процесса децентрализации и выбранного курса на евроинтеграцию на основе опыта Польши.

Ключевые слова: экологическая политика, механизмы реализации, система управления.

Kobzar O. M.

Public Institution “Institute of Environmental Economics and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine”

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL POLICY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE EXPERIENCE OF POLAND

Summary

The features of the management system in the sphere of environmental protection in Poland are studied in the article. The main trends and problems of the process of forming the environmental policy of Poland in accordance with EU requirements are determined. Recommendations on the formation of Ukraine's environmental policy in the context of further deepening the process of decentralization and the chosen course for European integration based on the experience of Poland are developed.

Key words: environmental policy, implementation mechanisms, management system.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.341

Захарчин Г. М.

Склярчук Т. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлено проблематику інноваційного розвитку вітчизняних підприємств у контексті соціальних викликів і соціальної відповідальності. Виділено основні проблеми інноваційності, які вимагають посиленої уваги й актуалізують питання соціальної відповідальності бізнесу. Наголошено на необхідності розвитку інновацій гуманістичного характеру, інклюзивних інновацій, які б охоплювали соціальну сферу і спрямовувалися на відтворення соціального капіталу та розвиток людини.

Ключові слова: соціальні аспекти інновацій, інноваційна діяльність, соціальна відповідальність, технологічні інновації, інклюзивні інновації, інформатизація, соціальна поведінка, цінності.

Постановка проблеми. Інноваційна проблематика сьогодні розглядається не тільки через призму економічного прориву, а й значно глибше – як ознака нової якості мислення, світобудови, ідеології господарювання й управління. Сучасні тенденції зумовили появу соціогуманістичної парадигми управління, у рамках якої актуалізуються й питання інноваційного розвитку в контексті з інтелектуалізацією суспільства, інформаційною економікою, світоглядними пріоритетами, цивілізаційним поступом. Це ті грані інноваційності, які є міцним фундаментом стабільного економічного розвитку будь-якого суспільства. І це ті ознаки стійкого розвитку, які визнаються науковцями: «...складник інтелектуально-інноваційного, сталого чи просторового розвитку – це не тільки поточне вирішення питань щодо забезпечення кадрами тієї чи іншої галузі виробництва, проведення належної екологічної і соціальної політики, а стратегічний, довготривалий та загальний цивілізаційний рух до нового світосприйняття, пізнання, де якість знань, національної освіти, науки, рівень культури та інформаційного простору, комунікацій дедалі більше визначають духовно-інтелектуальний потенціал людини, зрештою, індекс людського розвитку як засадничої основи інтеграційних і консолідуючих стратегій нації» [3, с. 8].

Такий погляд на інноваційність дає змогу виокремити питання соціального характеру як домінуючий складник якості розвитку суспільства та інтелектуального потенціалу людини, визначити соціальну корисність інноваційної діяльності з погляду інтересів користувача, партнерів, регіону, держави у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранність інноваційності як категорії, процесу, виду діяльності, мистецтва створювати нову якість зумовлює посилену увагу до неї серед науковців і практиків. Популярність цієї тематики не зменшується, дискусії не припиняються, а навпаки, з'являються нові авторські роздуми, теоретичні міркування, розробки методологічного й прикладного характеру.

Широкий погляд на інноваційність, вплетену в канву світоглядного простору, якісно іншого мислення, цивілізаційного поступу та нової парадигми розвитку пропонується у науковій публікації

С. Вовканича [3]. У такому контексті інноваційність виступає «будівничою» категорією, що закладає основи розвитку в стратегічному вимірі. Це синтез філософії й методології як прояв соціогуманістичної парадигми інтеграційної стратегії розвитку.

Прикладні аспекти інноваційності як процесу, що вимагає певної технології управління, як джерела нарощування потенціалу підприємства також знайшли своє відображення у наукових працях. Зокрема, системний підхід до управління інноваційною діяльністю, основні засади формування інноваційного потенціалу підприємств та гуманізацію інноваційної діяльності пропонують дослідники [6; 8; 9]. Не оминають науковці і такі важливі питання, як оцінювання ефективності соціальної відповідальності [2; 7].

Теоретичні і практичні аспекти розвитку соціальної відповідальності ґрунтовно висвітлено в монографіях та статтях українських дослідників [1; 11; 13]. Взаємозв'язок інноваційної діяльності із соціальною відповідальністю відображено в статті О. Головінова, де зазначено невисокий ступінь соціальної відповідальності в українських реаліях, стверджено, що «більшому поширенню соціальної відповідальності може сприяти інноваційна активність, використання нових технологій, створення нової продукції, у результаті прибуток підприємства формується за рахунок скорочення витрат, підвищення конкурентоспроможності, формування нових ринків товарів або послуг. Саме такий шлях розвитку має більше поширення в розвинених країнах і, як наслідок, вищий рівень соціальної відповідальності бізнесу. Але такий варіант розвитку української економіки сьогодні видається малоімовірним, оскільки вимагає довгострокових фінансових витрат, окрім того, досить ризикований [4, с. 191]. Необхідність розгляду інноваційної діяльності в категоріях соціально-економічного механізму пропонується у наукових публікаціях [5; 10].

Незважаючи на серйозне представництво в науковому світі публікацій, що охоплюють інноваційну тематику та питання соціальної відповідальності, деякі питання потребують поглибленого дослідження з огляду на стратегічні орієнтири, а не на поточний момент. Сучасні виклики й трансформація економічних процесів

об'єктивно зумовлюють необхідність системного вивчення інноваційної проблематики в контексті чіткого окреслення соціальних аспектів інноваційної діяльності та її наслідків, які можуть бути непередбачуваними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на це, у загальній проблематиці залишаються не вирішеними окремі питання, пов'язані з аналізуванням наслідків стрімкого поширення неконтрольованих технологічних інновацій, роботизації та віртуалізації економіки. Позитивно оцінюючи інноваційну діяльність як джерело розвитку і конкурентоспроможності підприємств, паралельно треба оцінювати і зважати на ступінь корисності інноваційного продукту для суспільства й екології.

Мета статті полягає у висвітленні авторського бачення проблематики інноваційного розвитку вітчизняних підприємств у контексті соціальних викликів і соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств повинен поєднувати пріоритетні напрями інноваційного поступу зі стратегією соціалізації й соціальної відповідальності.

До основних викликів, які зумовлюють необхідність розгляду соціальних аспектів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, науковці відносять: «неефективне використання соціального потенціалу підприємства під час здійснення інноваційної діяльності; необхідність підвищення якості трудового життя працівників, що займаються інноваційною діяльністю; необхідність формування, розвитку та відтворення соціального капіталу фірми як джерела інноваційного розвитку; низьку ефективність соціальних інвестицій підприємства та управлінської культури працівників, що займаються інноваційною діяльністю; розвиток корпоративної соціальної відповідальності та необхідність моделювання іміджу підприємств для забезпечення подальшого інноваційного розвитку» [5, с. 44].

Виходячи із зазначеного, виділимо основні проблеми інноваційності, які вимагають посиленої уваги й актуалізують питання соціальної відповідальності бізнесу.

Інтелектуалізація всіх сфер економічного й суспільного життя та усвідомлення необхідності активізації інноваційності підприємств неминуче стимулюватимуть прискорений розвиток штучного інтелекту, робототехніки, тому вже незадовго треба очікувати зростання безробіття через вивільнення робочих місць. Інноваційність та інформатизація породжують цифрову економіку, зорієнтовану на цифрові технології, які природно змінюють зміст праці і стають економічно вигідними заміниками робочої сили, ще більше підсилюючи негативну динаміку безробіття. У цьому зв'язку доцільно розвивати базову економічну соціальну відповідальність, покликану підтримувати робочі місця.

Проблема безробіття може вирішуватися шляхом пошуку нових можливостей залучення вивільнених людей до процесів активної діяльності, перепрофілювання низько кваліфікованого персоналу та перекваліфікації. Це, своєю чергою, породить іншу проблему, пов'язану із необхідністю зміни підходів до підбору кадрів і кадрової політики у цілому, тобто вищий менеджмент уже сьогодні повинен формувати перспективні плани розвитку персоналу, використовуючи різноманітні форми й методи та модерні технології

менеджменту персоналу. Для перекваліфікації та швидкої підготовки нових фахівців необхідно враховувати ступінь готовності вищої школи до перегляду спеціалізацій відповідно до нових потреб ринку і швидкого реагування в плані формування каталогу перспективних професій нового тисячоліття. Тобто виникає питання: наскільки вітчизняні наукові заклади всіх рівнів готові до революційного перепрофілювання навчального процесу й відкриті до освітніх новацій? Оскільки наука й освіта є основою інтелектуального ресурсу держави, необхідного для інноваційного розвитку, то ці інституції також повинні активно ставати на шлях інноваційного поступу.

Соціально-економічний характер має проблема, пов'язана з наявною диспропорцією між стрімким зростанням інновацій у деяких сферах та галузях. Це має подвійну природу: призводить, з одного боку, до збагачення окремих людей, а з іншого – зумовлює фінансові труднощі, які відчуватимуть люди різного вікового цензу та кваліфікаційного рівня. Тобто соціальна нерівність, породжена технологічними інноваціями, матиме наслідком збагачення одних і зuboжіння інших. У результаті виникне проблема низької якості життя середньостатистичної людини. Крім того, динамічне прискорення розвитку виключно технологічних інновацій, акцентованих тільки на комерційний інтерес, призводить до невідповідності розвитку науково-технічного прогресу духовно-етичним засадам і цінностям. Запобігти цьому можна шляхом реалізації етичної соціальної відповідальності, розвитку інновації гуманістичного характеру, які б охоплювали соціальну сферу і спрямовувалися на відтворення соціального капіталу та розвиток людини. Інновації соціального спрямування мають бути доступними для різних категорій людей, тому йдеться про інклюзивні інновації, під якими розуміють «створення і виведення на ринок нових якісних продуктів або послуг, які розроблені для тих, хто позбавлений гідного рівня життя (наприклад, для осіб із низькими доходами, інвалідів, мігрантів, пенсіонерів та ін.). Такі інновації покликані поліпшити існування «виключених» груп людей, забезпечити їх більш повноцінне включення в життя суспільства» [12, с. 84].

Технологічні інновації мають позитивний ефект, оскільки вони розширюють простір вільного часу, однак виникає проблема його ефективного використання через слабо розвинену індустрію і відсутність іншої пропозиції на ринку праці, тому необхідні ефективні рішення, пов'язані з розвитком інфраструктури. Якщо не звертати уваги на ці тенденції, то гостро відчуватиметься негативний взаємозв'язок між заповненням вільного часу і безробіттям. «Зростаюче в усьому світі безробіття показує, що у виробництві досягнуто значної економії часу, кількість «зайвих» для економіки людей зростає незалежно від того, спостерігається в ній піднесення чи спад виробництва, що виходить із закону зміни діяльності» [8, с. 31]. Об'єктивно, що наслідком закону зміни діяльності повинно стати прагнення людини до самовдосконалення, пошуку нових форм прояву своєї індивідуальності, розвитку креативності. З огляду на це, персонал підприємства, який захоче зберегти себе на ринку праці, повинен набувати якісних ознак інноватора. Інноватори як носії креативних ідей завжди прагнутимуть реалізувати свій творчий потенціал, і це природна річ та постійне джерело інноваційного наповнення. Але при цьому необ-

хідно брати до уваги ризик творчого вигорання і творчого руйнування особистості. Крім того, існує небезпека надмірного й неконтрольованого захоплення інноваційними пошуками штучного інтелекту та створення штучної реальності. Якщо не вживати регулювальних заходів, то суспільство ризикує розчинитися у цій доповненій реальності.

Оскільки інноваційність охоплює суміжні галузі, поліпшуючи якість, то виникає питання соціальної мобільності, можливості кар'єрного зростання за одночасного зростання технологічного безробіття.

Інноваційність також породжує питання ресурсного задіявання і дефіциту, адже змінюється пріоритетна цінність ресурсу (людського, технічного, природного). Важливо правильно встановити баланс між здешевленням робочої сили як трудового ресурсу і технічним ресурсом, який використовують під час інновацій. Розриви між заробітною платою різних категорій персоналу зростатимуть, що може призвести до соціальної напруги в суспільстві. Це розриви між вищим менеджментом і персоналом, а в розрізі персоналу – між висококваліфікованими і низькокваліфікованими кадрами, які вже не відповідають запитам високотехнологічної економіки. Друга категорія розривів – це розриви між фізичним капіталом і людським капіталом високої якості, втіленим у таланти. Управління талантами у цьому сенсі повинно ставати домінуючою нотою стратегії управління персоналом паралельно зі стратегією інноваційного розвитку підприємства.

Особливої гостроти набувають екологічні проблеми, породжені недобросовісним підходом до результатів інноваційних продуктів та надмірним захопленням комерційною вигодою від інноваційних проєктів. Недалекоглядність і неконтрольованість екологічних та соціальних наслідків інноваційних розробок завдають значної шкоди екосистемі. Частково цю проблему вирішує екологічний податок, який певною мірою підвищує рівень екологічної культури, але не відшкодовує вже завдані збитки природному середовищу. З огляду на це, необхідно розвивати прагнення інвестувати у проєкти, спрямовані на захист навколишнього середовища, формуючи, таким чином, найвищий тип соціальної відповідальності – добровільну.

Термін «соціальна відповідальність» має подвійне значення. З одного боку, не можна не погодитися з Р. Хачатуровим та Р. Ягудяном, які під поняттям соціальної відповідальності розуміють дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм, а у разі безвідповідальності поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок, вони зобов'язані нести доповнюючий обов'язок особистого чи майнового характеру [14]. З іншого боку це обов'язок особи оцінити власні наміри та здійснювати вибір поведінки відповідно до норм, що відображають інтереси суспільного розвитку, а у разі порушення їх – обов'язок звітувати перед суспільством і нести покарання [15].

Соціальні аспекти невіддільні від системи цінностей усіх людей, причетних до створення й реалізації інноваційного продукту, оскільки ціннісні орієнтації формують модель поведінки в суспільстві. Якщо засадничими цінностями інноваційного розвитку стане доброчесність, закріплена у відповідних кодексах, то збільшиться кількість соціально орієнтованих і соціально активних інноваційних підприємств. Соціально активні підприємства зуміють ефективно розподіляти вигоду між інноваторами,

суспільством, інноваційними партнерами, примножуючи свій репутаційний капітал і підвищуючи свій соціальний статус у суспільстві. У зв'язку із цим необхідно постійно проводити оцінювання корпоративної соціальної відповідальності, тим більше що існує така світова практика, а науковці пропонують різноманітні методики, спроможні оцінити рівень соціальної доброчесності підприємств. «Існує значна кількість методологічних підходів до оцінки корпоративної соціальної відповідальності, серед яких виокремлюються методики соціальної звітності, індексний і рейтинговий методи, кількісні й якісні методи. Нефінансова звітність конкретної компанії може бути підготовлена та подана в різних форматах, але з використанням будь-якої методології трьох міжнародних стандартів: звіту про прогрес реалізації принципів Глобального договору, звіту за вимогами Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting initiative – GRI), звіту за стандартом AA1000 (Account Ability) [7, с. 62].

Інноваційна діяльність завжди пов'язана з інвестуванням, однак соціальні інвестиції мають низьку ефективність й обмежену сферу використання. Інвестування в майбутні інноваційні проєкти не припиняється, а набирають оберти, але вони повинні враховувати соціальні аспекти і наслідки інновацій. Отже, інновації повинні, крім фінансової вигоди, мати соціальне наповнення і позитивно впливати на суспільство. Оскільки в міжнародній практиці вже сформований інститут соціальної корпоративної відповідальності, що проявляється як у нормативному полі (етичні кодекси, кодекси корпоративної культури, кодекси честі, нефінансові звіти тощо), так і в інституційно-організаційному (створення відповідних інституцій, структурних підрозділів, партнерських договорів), то соціальний вимір інноваційності стає реальністю.

Висновки. Із розвитком соціально орієнтованої економіки та соціально-етичного менеджменту, з поширенням соціогуманістичних тенденцій у суспільстві питання соціального характеру набувають особливої ваги. Виклики ХХІ ст. вимагають якісно іншого підходу до інноваційної діяльності, виваженого підходу до комерціалізації нових ідей з огляду їхньої корисності не окремій корпорації, а й суспільства у цілому. Ключова нота у цих викликах – поєднати приватний фінансовий інтерес із соціальною відповідальністю перед суспільством, державою, персоналом. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності позитивно впливатиме на суспільство, але й підприємства також матимуть вигоду, оскільки зростатиме рівень довіри, зміцнюватиметься репутаційний капітал, зростатиме лояльність споживачів і вартість бренду.

Подальші дослідження необхідно спрямовувати на розвиток питань методологічного й прикладного характеру в межах окресленої проблематики. Зокрема, доцільно розглядати мотиваційні механізми розвитку соціальної відповідальності підприємств за наслідки інноваційних розробок. Вимагають подальших досліджень питання взаємозв'язку технологічних інновацій і духовно-моральних цінностей інноваторів. Соціальна нерівність, породжена технологічними інноваціями, також повинна стати предметом особливого розгляду. Враховуючи виклики нового тисячоліття, доцільно не тільки формувати стратегічні плани інноваційного розвитку, а й моделювати наслідки використання штучного інтелекту, роботизації багатьох сфер суспільного життя, активізації віртуального світу.

Список використаних джерел:

1. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління. Україна: аспекти праці. 2009. № 1. С. 21–25.
2. Буян О.А. Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2012. Вип. 6(2). С. 159–165.
3. Вовканич С.Й. Соціогуманістична парадигма інтеграційної стратегії розвитку України та її регіонів. Регіональна економіка. 2008. № 3. С. 7–22.
4. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 2(36). С. 187–192.
5. Жалдак Г.П. Основи формування соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств. Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 3/3(17). С. 43–46.
6. Завальнюк В.В. Фактори і принципи формування інноваційного потенціалу підприємств машинобудування. Науковий огляд. 2015. Т. 9. №. 10. С. 20–28.
7. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2013. № 46(1019). С. 53–63.
8. Лебедева В.К. Економіко-теоретичні аспекти зміни діяльності. Економіка України. 2015. № 2(639). С. 24–35.
9. Левицька І.В., Постова В.В. Системний підхід до управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2016. № 4(78). С. 158–168.
10. Мосійчук І.В. Корпоративна соціальна відповідальність як основа сучасного розвитку України. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 3(15).
11. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / А.М. Колот та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; Наук. парк, Ін-т соц.-труд. відносин. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.
12. Продіус О.І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 14. Ч. 2. С. 84–87.
13. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія. Д.: НГУ, 2011. 356 с.
14. Хачатуров Р.Л., Ягутян Р.Г. Юридическая ответственность. Тольятти: Международная академия бизнеса и банковского дела, 1995. 200 с.
15. Зайчук О.В., Оніщенко Н.М. Теорія держави і права. Академічний курс: підручник. К.: Юрінком Інтер, 2006. 688 с.

Захарчин Г. М.

Склярук Т. В.

Национальный университет «Львовская политехника»

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Освещена проблематика инновационного развития отечественных предприятий в контексте социальных вызовов и социальной ответственности. Выделены основные проблемы инновационности, которые требуют усиленного внимания и актуализируют вопросы социальной ответственности бизнеса. Акцентируется на необходимости развития инноваций гуманистического характера, инклюзивных инноваций, охватывающих социальную сферу и способствующих развитию социального капитала и человека.

Ключевые слова: социальные аспекты инноваций, инновационная деятельность, социальная ответственность, технологические инновации, инклюзивные инновации, информатизация, социальное поведение, ценности.

Zakharchyn G. M.

Skliaruk T. V.

Lviv Polytechnic National University

SOCIAL ASPECTS OF DOMESTIC ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT

Summary

The problems of innovative development of domestic enterprises in the context of social challenges and social responsibility are highlighted. The main problems of innovation that require increased attention and actualize the issue of corporate social responsibility are highlighted. The necessity of the development of humanistic innovations, inclusive innovations, which covered the social sphere and aimed at the reproduction of social capital and human development emphasized.

Key words: social aspects of innovations, innovative activity, social responsibility, technological innovations, inclusive innovations, informatization, social behavior, values.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.24

Васюк М. В.
Котляревський Я. В.
Засоба М. В.

Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТИПОЛОГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАПОБІГАННЯ ВІДМИВАННЮ КОШТІВ ТА ПРОТИДІЇ ТЕРОРИЗМУ В АНТИКОРУПЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ

Досліджено питання складників антикорупційної політики. Розкрито значення типологічних схем протидії відмиванню доходів і фінансуванню тероризму як одних із важливих важелів запобігання корупції та формування антикорупційної політики. Виокремлено з типових схем основні ознаки, що, своєю чергою, впливають на можливість здійснення відмивання коштів через корупційні схеми у сфері незаконного проведення безготівкових операцій, здійснення державних закупівель тощо. Приділено увагу необхідності виконання оцінки рівня корупції для виявлення ефективності проведених заходів.

Ключові слова: корупція, відмивання коштів, антикорупційна політика, типологічні дослідження, ризики використання готівки, оцінка рівня корупції, типологічні інструменти.

Постановка проблеми. Політика впровадження структурних реформ в Україні та подальша координація з міжнародними партнерами і донорами дедалі більшою мірою зосереджуються на антикорупційних аспектах. Згідно з об'єктивними даними, нині корупція посідає одне з головних місць у переліку ключових проблем, вирішення яких потребує суспільство. Масштаби тінізації економічних відносин в Україні залишаються наближеними до їх критичного рівня, який, за оцінками Мінекономрозвитку та за оцінками, базованими на екстраполяції даних про рівень тінізації національної економіки, дорівнює 40% (740 млрд. грн. у діючих цінах 2015 р., або 31 млрд. дол. США) [6]. Водночас відповідна робота щодо нормативно-правового та методологічного забезпечення вирішення зазначеної проблеми ведеться на рівні уповноважених органів за різними спорідненими напрямками, зокрема Державною службою фінансового моніторингу України розробляються типологічні дослідження, що мають зміст важливого складника антикорупційної політики в різних сферах суспільного буття.

Transparency International (TI) у своєму звіті щодо населення і корупції в країнах Європи та Центральної Азії (2016 р.) зазначає, що 70% українців не відчувують зниження рівня корупції, а Україна посідає 131-шу позицію (серед 176 країн, де показник «1» означає «найменш корумпована країна») в Індексі сприйняття корупції TI 2016 р. [5]. Аналіз показників свідчить, що ситуація не змінилася, а рівень корупції продовжує зростати (табл. 1). З іншого боку, в умовах зовнішніх викликів та агресії Україна лише декілька років упроваджує антикорупційні реформи з активним використанням міжнародного досвіду, рекомендацій та оці-

нок міжнародних організацій та донорів, що мало б у перспективі повернути довіру громадськості та забезпечити ефективну скоординовану діяльність усіх органів антикорупційного профілю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади функціонування засад протидії корупції, понятійне та змістове визначення корупції, практичні аспекти антикорупційної політики, управління корупційними ризиками та роль антилегалізаційного фінансового моніторингу у цій сфері висвітлювали у своїх працях вітчизняні вчені, зокрема В.Г. Буткевич, С.С. Гасанов, А.Т. Ковальчук, О.Є. Користін, А.М. Михненко, А.М. Мудров, Д.М. Павлов, О.Я. Прохоренко, О.В. Руснак, Т.Л. Сироїд, М.І. Флейчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанню координації теоретичних та прикладних методологічно-типологічних інструментів було присвячено недостатню увагу з огляду на сучасні можливості аналітичних систем, удосконалення інформаційної бази та ресурсів тощо.

Мета статті полягає в узагальненні ключових змін у міжнародних стандартах (рекомендаціях) FATF, аналізі пропозицій із проведених оцінок у питанні протидії корупції, огляді наявних методик і формуванні дієвих заходів для визначення оцінки рівня корупції та забезпечення ефективної координації з типологічними дослідженнями у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни, які протягом останніх років проводить Україна щодо побудови та ефективного функціонування антикорупційної політики, беззаперечно, є структурними та масштабними. Вони включають у себе прийняття нової антикорупційної стратегії та на її основі законів, що повністю врегульовують ключові сектори антикорупційної діяльності в країні: формування та моніторинг реалізації державної антикорупційної політики, превентивну антикорупційну діяльність, переслідування за корупцію [9]. Крім того, передбачено створення спеціалізованих антикорупційних органів, відповідальних за антикорупційну політику та запобігання корупції (Національне агентство з питань запобігання корупції – НАЗК), а також за

Таблиця 1
Динаміка індексу сприйняття корупції в Україні
за 2010–2016 рр.

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс сприйняття корупції	26	25	26	27	29
Місце в загальному списку	144	144	142	130	131

Джерело: складено за [13]

виявлення та розслідування злочинів, учинених високопосадовцями (Національне антикорупційне бюро – НАБУ, Спеціалізована антикорупційна прокуратура – САП), формування та реалізацію державної політики у сфері виявлення та розшуку активів (Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів).

Поруч із тим, що сформовано нові державні органи, спроби реформувати наявну систему, на думку експертів, стикаються з численними проблемами. Є багато факторів, які спричиняють та сприяють корупції в Україні, зокрема:

- неповна та недостатня правова база;
- вибіркоче застосування чинних законів і правил та здійснення надмірних дискреційних повноважень державними й обраними посадовими особами на всіх рівнях;
- надмірне регулювання економіки;
- надлишковий виконавчий контроль та вплив на судову владу і державну службу;
- згуртованість зв'язків між політичною та економічною елітою, коли перші використовують державу, щоб збільшити свої багатства, а останні використовують свої багатства, щоб збільшити їх рівень влади;
- низька пропаганда громадянського суспільства;
- слабкі механізми підзвітності в уряді та в громадянському суспільстві для контролю потенційних зловживань;
- нерівний доступ громадськості до інформації про рішення та дії уряду;
- стійкість до децентралізації влади та ресурсів на регіональному й місцевому рівнях, що може поглибити корупційні мережі;
- висока толерантність до корумпованості серед населення та загальне переконання у тому, що корупційні зловживання та неправомірні дії для державних службовців є невисокими ризиками й можуть бути проведені безкарно.

Великомасштабні схеми корупції можливі лише тоді, коли є спосіб приховати та використати отримані незаконні статки, що переважно опосередковуються у формі готівки, як свідчать типологічні дослідження Державної служби фінансового моніторингу України [8]. Здійснені типологічні дослідження свідчать, що схеми відмивання злочинних доходів із використанням готівки стають усе більш складними та «сучасними». До схем залучаються електронні гроші та криптовалюти, а новітні інформаційні технології значно спрощують переведення безготівкових коштів у готівку. Кожна фінансова

схема з використанням готівки паралельно поєднує й інші фінансові інструменти, які за економічною суттю зовсім різні, зокрема: переведення прав вимог, страхове відшкодування, придбання цінних паперів. Водночас Держфінмоніторинг, правоохоронні органи та державні регулятори у постійній співпраці впроваджують нові та вдосконалюють наявні методи й підходи до виявлення схем відмивання злочинних доходів із використанням готівки. Використання типологічного дослідження під час аналізу фінансових операцій, дасть змогу своєчасно виявляти незаконні готівкові схеми та протидіяти відмиванню злочинних доходів. Таким чином, усвідомлюючи результати проведення Національної оцінки ризиків та проведених секторальних типологічних досліджень Держфінмоніторингом, фінансові посередники повинні мінімізувати ризики бути використаними для ВК/ФТ. Тому врахування міжнародного досвіду і норм, які працюють у міжнародних спільнотах, надає можливість виявити та зменшити рівень корупції і ліквідувати наявні корупційні схеми.

Одним із ключових моментів щодо запобігання і протидії корупції є оцінка рівня корупції. З огляду на це, є декілька труднощів. Зокрема, пропонувані методики оцінки рівня корупції міжнародними спільнотами мають досить істотні відмінності одна від одної, й єдиної оцінки як такої не існує.

Разом із тим Україна переймає досвід щодо оцінки рівня корупції, зокрема ухвалено рішення Національного агентства з питань запобігання корупції (НАЗК) «Про затвердження Методології оцінювання корупційних ризиків у діяльності органів влади» від 02.12.2016 № 126. Перші проміжні результати були оприлюднені НАЗК у серпні 2017 р. [7]. Вибірка респондентів складалася з населення, представників бізнесу та експертів. Кожній із даних категорій було запропоновано відповісти на запитання, що стосуються рівня корупційних проявів в освіті, охороні здоров'я, судових органах, правоохоронних органах, дорожній поліції (ДАІ), адміністративних послугах органів державної влади та ОМС, державних закупівлях та приватній сфері. Серед опитуваної аудиторії на питання готовності використати корупційну модель поведінки для вирішення певного питання згодна половина респондентів. Такі показники свідчать, з одного боку, про неготовність та недовіру громадськості до антикорупційних органів, а з іншого – про специфіку менталітету населення щодо поняття корупції та укорінення її в житті суспільства (табл. 2).

Таблиця 2

Узагальнені показники рівня корупції за сферами та інститутами

Корупційний досвід за сферами та інститутами	Включеність		Корупційний складник контактів	
	Населення	Підприємці	Населення	Підприємці
Органи державної влади та ОМС: адміністративні послуги	31,4%	19,3%	6% – в цілому; 9% – без урахування звернень за ЖС	35%
Послуги енергетичних компаній	27,7%	24,4%	8,6%	40–45%
Правоохоронні органи	5,7%	13,2%	19%	23,8%, 34% – відмова відповісти
Судова система	3,4%	13,3%	25,2%	20,4%
Охорона здоров'я	70,9%	X	від 35%; ще до 50% – сумнівні корупційні практики	X
Освітні заклади	44%	X	від 30%; ще до 40% – сумнівні корупційні практики	X
Патрульна / дорожня поліція	9,3%	X	20%	X
Вибірчий процес	8,7%	X	45–50%	X
Публічні закупівлі	X	18,3%	X	45–50%

Джерело: складено за [7]

Водночас відповідні засади оцінки рівня корупції закладені й у Національній оцінці ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. В установленому порядку дотримання вимог національного законодавства та норм міжнародних спільнот, зокрема Рекомендацій FATF, проведено і оприлюднено результати Національної оцінки ризиків [2; 3; 6]. Відповідно до проведеного дослідження, визначено одну із загроз у сфері ПВК/ФТ – високий рівень корупції та пов'язані із цим корупційні ризики. Передусім до зазначеної сфери належить сфера державного управління, враховуючи значні обсяги коштів, що виділяються для закупівлі товарів, робіт і послуг з урахуванням потреб підприємств, установ та організацій державної власності та підприємств із державною часткою. Розповсюдженим явищем є закупівля товарів, робіт та послуг у підприємств із сумнівною або відсутньою бізнес-репутацією, які не мають ні виробничих потужностей, ні складських приміщень, ні відповідного персоналу. Виділено, відповідно до типології, найпоширеніші способи розкрадання та відмивання коштів державних підприємств:

- державним підприємством перераховуються кошти на користь підприємств (переможців тендерів), які пов'язані з керівництвом державного підприємства. Потім кошти перераховуються на користь фіктивних компаній для переведення їх у готівку;

- новостворений суб'єкт господарювання, який не має найманих працівників та виробничих потужностей, отримує грошові кошти від державного підприємства, частина яких спрямовується на користь посередників для виконання умов тендеру, інша частина переводиться в готівку або перераховується на рахунки посадових осіб державного підприємства та пов'язаних із ними осіб або підприємств;

- отримані грошові кошти від державного підприємства за товари, роботи, послуги, у подальшому дробляться та розпорошуються серед значної кількості підприємств з ознаками фіктивності з призначенням платежу: фінансова допомога, цінні папери, переведення боргу з кінцевим переведенням в готівку;

- державним підприємством перераховуються кошти на користь суб'єкта господарювання без фактичного постачання товарів та надання послуг.

Фактичними наслідками реалізації корупційних схем із позицій типології слід виділити такі ознаки, що можуть бути характерними для схем незаконного переведення безготівкових коштів у готівку, а також загалом і для схем відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму [8]:

1. щодо учасників фінансових операцій:

- реєстрація підприємства на підставних осіб (без певного місця проживання, психічно хворих, студентів, людей похилого віку, іноземців, засуджених, померлих осіб, за придбаними, вкраденими або втраченими документами);

- одна особа одноособово є засновником, керівником та бухгалтером підприємства (одноосібний засновницько-посадовий склад);

- засновниками є особи, що проживають у регіоні, який відмінний від регіону реєстрації суб'єкта;

- засновниками є особи, що зареєстровані на непідконтрольних Україні територіях або в зоні розмежування конфлікту (зона ОРДЛО);

- особи зареєстровані або перетинають кордон України в напрямку країн, щодо яких передбачено застосування цільових фінансових санкцій;

- часта зміна засновників, власників, посадових осіб суб'єкта господарювання, неможливість установлення місцезнаходження посадових осіб (керівника, головного бухгалтера);

- невеликий статутний капітал;

- назви суб'єктів господарювання, нерідко подібні до назв державних підприємств або відомих брендів;

- відсутність ознак статутної діяльності або проведення такої діяльності в мінімальному обсязі;

- відсутність штату працівників, виробничих і складських приміщень для здійснення статутної діяльності;

- офіси суб'єктів господарювання, зареєстровані за місцем масової реєстрації таких суб'єктів;

- співпадіння адреси реєстрації учасників операцій;

- новостворені суб'єкти господарювання (так звані «одноденки», «ями», «метелики» існують, як правило, у межах одного податкового періоду, що ускладнює можливість контролю над їхньою діяльністю);

- суб'єкти господарювання подають податкову звітність із мінімальним обсягом доходів або зі значними доходами, але мізерною сумою сплачених податків;

2. щодо фінансово-господарської діяльності учасників фінансових операцій:

- добовий обіг коштів, як правило, збільшується наприкінці тижня або на рахунок щовечора або вранці кожної наступної доби не залишається коштів, або їх сума істотно зменшується;

- наявність великої кількості підписаних бланків однотипних договорів на виконання робіт або надання послуг, кошторисів, актів приймання тощо;

- застосування багатосторонніх розрахунків і платежів із великою кількістю учасників таких операцій, які розташовані в різних територіальних одиницях або зареєстровані за однією адресою;

- відсутність руху коштів суб'єкта господарювання на банківських рахунках або вкрай великий обсяг фінансових операцій нещодавно створеного підприємства;

- широке коло контрагентів, які переказують на їх рахунки грошові кошти з різноманітними призначеннями;

3. щодо змісту фінансових операцій:

- заплутаний або незвичайний характер комерційної угоди (операції), що не має економічного сенсу або очевидної законної мети;

- невідповідність угоди (операції) діяльності суб'єкта господарювання, передбаченій статутними документами;

- багаторазове здійснення операцій або угод, характер яких дає підстави вважати, що метою їх проведення є ухилення від процедур обов'язкового контролю, передбаченого національним законодавством;

- великий обсяг готівкових коштів, отриманих від комерційної діяльності, яка не характеризується інтенсивністю операцій із готівкою;

- в угоді не передбачена сплата контрагентами штрафних санкцій за недотримання термінів платежів, постачання товарів та не передбачено забезпечення ними виконання своїх зобов'язань;

- проведення особою великої кількості фінансових операцій по рахунках інших осіб на підставі довіреності за умови, що власниками рахунків особистий контакт із працівниками банку не встановлювався протягом тривалого часу або з моменту відкриття цих рахунків;

- зарахування в один операційний день на відкритий клієнтом у банку рахунок коштів від декількох суб'єктів господарювання, які цього ж дня переводяться в готівку або переводяться на інший рахунок, унаслідок чого на кінець операційного дня на цьому рахунку не залишається коштів або їхня сума істотно зменшується;

- здійснення юридичною особою або фізичною особою – суб'єктом підприємницької діяльності по рахунку операцій купівлі-продажу товарів, оплати робіт або послуг без проведення по цьому рахунку будь-яких інших платежів, у тому числі обов'язкових платежів та зборів до бюджету;

- проведення операцій із цінними паперами, метою яких є отримання клієнтами готівкових коштів;

- не пов'язане з діяльністю особи істотне збільшення залишку на рахунку, який згодом перераховується контрагенту в інший банк або використовується для купівлі цінних паперів на пред'явника;

- розміщення на рахунку значної суми готівкових коштів особою, яка за рівнем доходу чи сферою діяльності не може здійснювати фінансову операцію на таку суму;

- сплата неустойки (пені, штрафу) за невиконання договору постачання товарів (виконання робіт, надання послуг) або за порушення умов договору, коли розмір неустойки перевищує 10% від суми недоставлених товарів (невиконаних робіт, ненаданих послуг);

- очевидна невідповідність призначень вхідних/вихідних платежів (наприклад, кошти, що надходять як оплата за товари, роботи, послуги, у повному обсязі витрачаються на придбання цінних паперів або закупівлю сільськогосподарської продукції);

- проведення фінансових операцій із купівлі-продажу товарів (оплати послуг), визначити вартість яких складно або неможливо (наприклад, об'єкти інтелектуальної власності; деякі види послуг, що не мають постійної ринкової вартості);

- невідповідність зазначеної в контракті вартості товарів або послуг їхній ринковій вартості;

- регулярне здійснення особою фінансових операцій із векселями, якщо дана особа не виступає емітентом або отримувачем коштів за цими векселями та не має ліцензії професійного учасника ринку цінних паперів;

- списання з рахунку юридичної особи коштів у готівковій формі, не пов'язане з характером її діяльності;

- суми, на які здійснюються фінансові операції, не відповідають майновому (фінансовому) стану клієнта;

- закриття рахунків учасників схеми після проведення певного циклу операцій із готівкою або різке припинення таких операцій по цих рахунках.

Водночас дотепер недостатньо ефективними є заходи з установлення кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) і контролю над ними [6]. Наслідками нерезультативних заходів з установлення кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) і контролю над ними можуть бути розвиток корупції, фінансування тероризму, відмивання коштів і ухилення від сплати податків. Цей ризик заохочує підтримання фінансових потоків міжнародної злочинності і тероризму, прихованих за «корпоративною завісою». Для дієвого управління ризиком пропонується [3; 6]:

- вдосконалювати підходи до вивчення процедури виявлення фактів ненадання юридичними особами державним реєстраторам інформації про своїх кінцевих бенефіціарних власників (контролерів);

- впроваджувати інструменти перевірки достовірності наданої юридичними особами державним реєстраторам інформації про кінцевих бенефіціарних власників (контролерів);

- розглянути питання посилення відповідальності за ненадання, несвочасне надання та надання недостовірної інформації про кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) під час реєстраційних процедур.

Висновки. В Україні лише відбулися перші заходи із запланованих щодо визначення та проведення оцінки рівня корупції, що, своєю чергою, свідчить, по-перше, про серйозність і відповідальність у виконанні програм міжнародної співпраці з боку державних органів; по-друге, про дотримання міжнародних вимог і спробу підвищення рівня інвестиційної привабливості в очах міжнародної громадськості; по-третє, про відкритість і прозорість інформації про рівень корупції та отримання дієвих результатів щодо зменшення її; по-четверте, це позитивно має відобразитися на думці громадськості. Але ще багато заходів необхідно здійснити в даному напрямі. Зокрема, використання міжнародного досвіду оцінки рівня корупції та застосування його для визначення ефективності проведених антикорупційних заходів усередині країни є одним із дієвих заходів, що має супроводжуватися комплексним підходом до вивчення і поширення типологічних інструментів антилегалізаційного фінансового моніторингу.

Список використаних джерел:

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
2. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1700-18/paran131#n131>.
3. The FATF Recommendations. URL: <http://www.fatf-gafi.org>.
4. Декларація Організації об'єднаних націй про боротьбу з корупцією і хабарництвом у міжнародних комерційних операціях від 16 грудня 1996 р. Міжнародні правові акти та законодавство окремих країн про корупцію; упоряд. М.І. Камлик та ін. К.: Школяр, 1999. 480 с.
5. Звіт за результатами Четвертого раунду оцінки GRECO «Запобігання корупції серед народних депутатів, суддів та прокурорів. Україна». URL: <https://rm.coe.int/grecoeval4rep-2016-9-p3-76-greco-19-23-2017-/1680737206>.
6. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161125/zvit_ukr.pdf.
7. Корупція в Україні: 2017. Аналіз результатів пілотного застосування Методики оцінки рівня корупції в Україні. К.: НАЗК, 2017. URL: <https://nazk.gov.ua>.
8. Ризики використання готівки. К., 2017. 71 с. URL: <http://www.sdfm.gov.ua>.
9. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки: Закон України від 14.10.2014 № 1699-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>.

10. Ковальчук А.Т., Котляревський Я.В. Запобігання та протидія відмиванню коштів: ризик-орієнтований підхід у контексті міжнародного співробітництва. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 77–88.
11. Запобігання та протидія корупції: навч. посіб. / А.М. Михненко, О.В. Руснак, А.М. Мудров та ін.; за ред. А.М. Михненка; 4-е вид., перероб. і доп. К.: Акад. фін. управління, 2013. 666 с.
12. Розвиток національної системи фінансового моніторингу / Т.І. Єфіменко, С.С. Гасанов, О.Є. Користін та ін. К.: Акад. фін. управління, 2013. 380 с.
13. Показники рівня корупції за сферами та інститутами. URL: <https://www.transparency.org>.

Васюк М. В.

Котляревський Я. В.

Засоба М. В.

Академія фінансового управління

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОТМЫВАНИЯ СРЕДСТВ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕРРОРИЗМУ В АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА

Резюме

Исследован вопрос составляющих антикоррупционной политики. Раскрыто значение типологических схем противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма как одних из важных рычагов предотвращения коррупции и формирования антикоррупционной политики. Выделены из типичных схем основные признаки, которые, в свою очередь, влияют на возможность осуществления отмыwania средств через коррупционные схемы в сфере незаконного проведения безналичных операций, осуществления государственных закупок и тому подобное. Уделено внимание необходимости выполнения оценки уровня коррупции для выявления эффективности проводимых мероприятий.

Ключевые слова: коррупция, отмывание средств, антикоррупционная политика, типологические исследования, риски использования наличных, оценка уровня коррупции, типологические инструменты.

Vasiuk M. V.

Kotlyarevsky Ya. V.

Zasoba M. V.

Academy of Financial Management

FEATURES OF THE USE OF TYPOLOGICAL TOOLS FOR PREVENTION OF FUNDS AND FIGHTING OF TERRORISM IN STATE ANTI-CORRUPTION POLICY

Summary

The issue of the components of anticorruption policy is investigated. The importance of typological schemes for combating money laundering and terrorist financing as one of the important tools for the prevention of corruption and the formation of anticorruption policy is revealed. The main features are distinguished from the typical schemes, which in turn influence the possibility of money laundering through corruption schemes in the area of illegal conduct of non-cash transactions, the implementation of public procurement, etc. Attention was also paid to the need for an assessment of the level of corruption to identify the effectiveness of the measures.

Key words: corruption, money laundering, anti-corruption policy, typological research, cash use risks, corruption assessment, typological tools.

УДК 336.71:330.3

Завадська Д. В.

Одеський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ОЦІНКА РОЗВИТКУ

Визначено складові елементи інноваційного розвитку. Сформовано систему показників оцінки інноваційного потенціалу. Проведено загальний аналіз рівня інноваційного потенціалу економіки регіонів України. Досліджено чинники віднесення регіонів до економічних кластерів. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня інноваційного потенціалу економіки в розрізі регіонів.

Ключові слова: економіка регіонів, інноваційний розвиток, оцінка інноваційного потенціалу, кластеризація, підвищення рівня інноваційної активності.

Постановка проблеми. Головною закономірністю суспільного розвитку є інноваційне оновлення світової економіки, відмінною рисою якого є прискорення розвитку нематеріальної сфери господарської діяльності. Характер трансформацій-

них процесів є настільки радикальним, що можна говорити про зміну парадигми економічного розвитку, якій притаманна принципово нова система створення багатства (освіта, дослідження, інновації). Інтелектуальний капітал створює основну

вартість для акціонерів компаній, а інвестиції у НДДКР, патенти, ліцензії, наукові знання, кваліфікацію персоналу отримують ринкове оцінювання та визнання.

В інноваційній економіці ключовими стають організації, що виробляють та поширюють нові знання, пов'язані з дослідженнями, розробками й пошуком способів їхнього використання (комерціалізації) на практиці (університети, науково-дослідні інститути, лабораторії, науково-виробничі підрозділи компаній, малі інноваційні компанії тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження за вищезазначеною проблемою наведено у працях іноземних авторів. Теоретичне та практичне визнання отримали наукові доробки у сфері інновацій та інноваційного розвитку економіки в наукових працях С. Винтера, П. Друкера, Ф. Малєбра, Г. Менша, Е. Тоффлера, Й. Шумпетера, Р. Фостера, Дж. Хикса [1–8] та ін.

Вирішенням питань щодо оцінки інноваційного потенціалу, активності інноваційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів займалися провідні українські дослідники [9–12] та багато інших. Рекомендації у цій сфері мають вагомe значення: їхня реалізація дасть змогу розробляти комплекси заходів, спрямованих на формування постіндустріального суспільства в Україні, розроблення та впровадження досягнень науково-технічного прогресу, адаптованих до особливостей економіки регіонів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині в Україні відбуваються процеси переходу економіки до довгострокового стійкого зростання з орієнтацією на інноваційний шлях розвитку. Для вирішення цих завдань у рамках загальної економічної політики необхідне створення політичних і соціальних умов з урахуванням національних потреб економіки, наявних виробничих можливостей, накопиченого інноваційного капіталу та ресурсів.

Наявні наукові доробки мають теоретичне та прикладне значення, охоплюють актуальні аспекти інноваційного розвитку світової та національної економіки. Разом із тим залишаються питання, які потребують подальшого дослідження, зокрема проблеми визначення критеріїв інноваційного розвитку, оцінки інноваційного потенціалу з урахуванням диференціації економічного розвитку регіонів.

Мета статті полягає у визначенні сутності інноваційного розвитку, оцінці та розробленні рекомендацій щодо підвищення рівня інноваційного потенціалу економіки регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкість економічної системи характеризується здатністю підтримувати певний вектор розвитку за будь-яких умов. Під сталим розвитком розуміють стан економічної системи, що характеризується позитивною динамікою основних показників економічної діяльності, зумовленою адаптивними здібностями до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, гармонізацією інтересів усіх учасників соціально-економічних відносин. Наявність чинника інноваційності супроводжується інтенсивним типом розвитку економічної системи, здатної до створення сприятливих умов для генерації та реалізації інновацій.

Сьогодні економічною наукою сформовано значну кількість підходів до визначення інновацій, інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу, інноваційної економіки та інноваційного розвитку.

Так, інноваційний розвиток являє собою «безперервний процес якісних змін у структурі виробництва або соціальної сфери в результаті створення, застосування та розповсюдження нових знань, машин, технологій, матеріалів, видів енергії, форм і методів організації та управління, підвищення рівня освіти і кваліфікації співробітників, які здійснюються для створення економічного ефекту виробництва, підвищення рівня життя населення» [13].

Інноваційний розвиток зумовлюється досягненнями економічного росту та розкривається через сутність інноваційної економіки. У загальному розумінні інноваційна економіка базується на потоці інновацій, постійних технологічних удосконаленнях, виробництві та експорті високотехнологічної продукції з високим рівнем доданої вартості, що становить не менше 15% загального обсягу виробництва.

В основі інноваційної економіки лежать наука, освіта, інноваційні галузі народного господарства, які забезпечують розроблення та впровадження інновацій в економіку [14; 15]. Зауважимо, що в інноваційній економіці під впливом прискорення науково-технічного прогресу трансформуються та принципово змінюються технологічна основа виробництва й споживання, основними складниками якої є інновації, інноваційна діяльність, інноваційний процес та інноваційний потенціал.

Під інноваціями розуміють упроваджені технічні, технологічні, організаційні, маркетингові, управлінські, соціальні та інші нововведення, в основі яких полягає використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу та провідної практики в різних галузях суспільного виробництва.

Інноваційна діяльність, своєю чергою, пов'язана з упровадженням досягнень науково-технічного прогресу, спрямована на активне просування різних видів інновацій у виробничо-господарську діяльність.

Основою інноваційної діяльності є інноваційний процес, який являє собою систему управління інноваційним циклом від зародження ідеї до її практичної реалізації та перетворення у продукт споживання. У рамках комбінації можливостей, засобів, запасів, що можуть бути приведені в дію ідеями та винаходами виникає інноваційний потенціал. Він є поштовхом для розвитку економічної системи.

Інноваційний потенціал формують здібності економічної системи до генерації, трансферу та комерціалізації знань. Складовими компонентами є кадри, матеріально-технічне забезпечення, об'єкти інтелектуальної власності, наукова система. Інноваційний потенціал розглядається як міра здібності та готовності економічного суб'єкту здійснювати інноваційну діяльність. При цьому під здібністю розуміється наявність та збалансованість структури компонентів потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку потенціалу для формування інноваційно активної економіки [16–18].

Інноваційна активність економіки визначається формуванням ефективних регіональних структур управління інноваційним розвитком. Основу динамічного розвитку економіки становлять потенційні можливості територій та особливості дії факторів. Розуміння сутності інноваційного розвитку пояснює особливості інноваційної діяльності та надало можливість автору визначити показники оцінки інноваційного потенціалу економіки [19] (рис. 1).

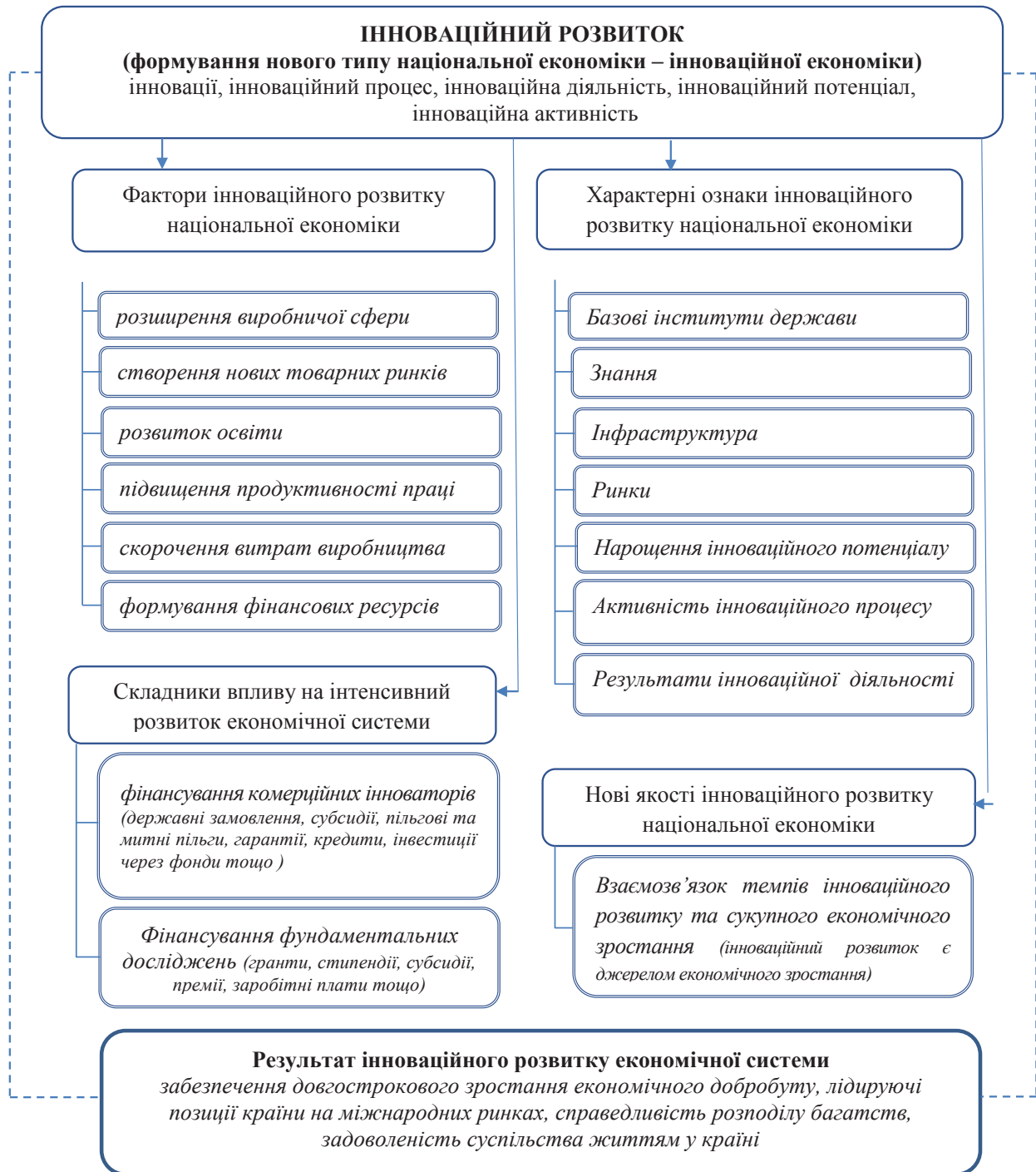


Рис. 1. Складові елементи категорії «інноваційний розвиток»

Джерело: розробка автора

Виходячи з даних, представлених на рисунку, становлення та розвиток інноваційної економіки сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності України, процесам конвергенції різних сфер суспільної діяльності, а дифузія інновацій, своєю чергою, неможлива без відповідного рівня професійної підготовки розробників та готовності економіки до трансформаційних процесів.

Дослідження рівня інноваційного потенціалу регіонів України в роботі проведено за критеріями, що характеризують:

- науково-технічний розвиток (фінансування науки державою, активність у сфері наукової роботи, кадровий складник, захищеність прав інтелектуальної власності, наукова активність суспільства);

- інноваційний розвиток (масштаби інновацій, готовність до інновацій, впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості, рівень інноваційності, ступінь фінансування інновацій державою);

- розвиток кадрового складника (рівень загальної та вищої освіти) (табл. 1).

Комплексну оцінку рівня розвитку інноваційного потенціалу в регіональному розрізі здійснено шляхом розрахунку інтегральних показників за кожним зі складників:

$$K_i \sum_{x=1}^n w_x z_{xi},$$

де w_x – коефіцієнт значущості стандартизованої x -ої компоненти інтегрального показника;

Таблиця 1

Інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу регіонів України за 2015–2016 рр.

Показники Region	Науково-технічний складник		Інноваційний складник		Кадровий складник			
					Рівень загальної освіти		Рівень вищої освіти	
	станом на 31.12:							
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Вінницький	0,0329	0,0272	0,0339	0,0250	0,4755	0,5095	0,3444	0,5026
Волинський	0,0121	0,0106	0,0345	0,0126	0,7075	0,1614	0,0810	0,0726
Дніпропетровський	0,5621	0,6421	0,1177	0,6147	0,5922	0,6016	0,7833	0,7582
Донецький	0,1551	0,1390	0,0259	0,9220	0,2060	0,3439	0,6203	0,6051
Житомирський	0,0250	0,0172	0,0293	0,0173	0,5946	0,6873	0,1713	0,1657
Закарпатський	0,0256	0,0216	0,0037	0,0112	0,8011	0,1408	0,0031	0,0044
Запорізький	0,1684	0,2210	0,8676	0,6060	0,2060	0,3439	0,6203	0,6051
Івано-Франківський	0,0300	0,0287	0,0837	0,0125	0,0248	0,0192	0,1076	0,0770
Київський	0,2002	0,1623	0,0346	0,1033	0,6835	0,6808	0,0381	0,0354
Кіровоградський	0,0169	0,0136	0,0312	0,0317	0,1234	0,1508	0,0340	0,0400
Луганський	0,0182	0,0166	0,0060	0,0147	0,2738	0,8291	0,4919	0,4213
Львівський	0,4999	0,5298	0,3187	0,9868	0,9704	0,9670	0,7973	0,8052
Миколаївський	0,0719	0,0589	0,0373	0,0116	0,2799	0,2792	0,1855	0,1705
Одеський	0,4302	0,4699	0,0344	0,1871	0,4625	0,4604	0,5031	0,5137
Полтавський	0,0415	0,0377	0,9709	0,2332	0,2738	0,8291	0,4919	0,4213
Рівненський	0,0136	0,0048	0,0073	0,0041	0,9495	0,0766	0,2664	0,2931
Сумський	0,0519	0,0460	0,9947	0,7464	0,1143	0,5314	0,0959	0,1383
Тернопільський	0,0191	0,0120	0,2496	0,9438	0,8052	0,4247	0,3797	0,3184
Харківський	1,0000	1,0000	0,8703	0,8928	0,2408	0,7674	0,9652	0,9646
Херсонський	0,0432	0,0324	0,5104	0,0260	0,0490	0,0975	0,1381	0,1728
Хмельницький	0,0224	0,0114	0,0145	0,1076	0,7442	0,5531	0,3174	0,2359
Черкаський	0,0324	0,0348	0,0396	0,0332	0,2335	0,6622	0,1176	0,0942
Чернівецький	0,0261	0,0268	0,0159	0,1014	0,1360	0,0241	0,0204	0,0236
Чернігівський	0,0171	0,0098	0,4210	0,0192	0,1591	0,7901	0,0853	0,0794

Джерело: розроблено на основі [20]

z_{xi} – кількісна стандартизована оцінка x -ої компоненти інтегрального показника i -го регіону.

Апробацію запропонованої методики оцінки науково-технічного, інноваційного та кадрового розвитку регіонів автором проведено в динаміці за 2015–2016 рр., опираючись на дані Державного комітету статистики України. Для проведення чисельних досліджень використано комп'ютерний статистичний пакет STATISTICA і табличний процесор MS Excel.

Згідно з даними табл. 1, у Дніпропетровському, Донецькому, Житомирському, Закарпатському, Львівському, Миколаївському, Одеському, Сумському, Харківському, Чернівецькому регіонах не відбувалося змін рівня розвитку науково-технічного складника інноваційного потенціалу за 2015–2016 рр. У таких регіонах, як Волинський, Запорізький, Кіровоградський, Луганський, Полтавський та Черкаський, відбулося підвищення рівня науково-технічного складника (від 1 до 3 позицій у рангу).

За значенням узагальнюючого показника науково-технічної компоненти Вінницький, Івано-Франківський, Київський, Рівненський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький та Чернігівський регіони втратили від 1 до 3 позицій рангів по Україні.

У Донецькому, Львівському, Одеському, Тернопільському, Хмельницькому та Чернівецькому регіонах спостерігалось суттєве підвищення значень інтегрального показника інноваційної діяльності в 2016 р. (у середньому у 3,75 рази).

Стрімка тенденція до зниження рівня інноваційної діяльності наявна у Волинському, Івано-Франківському, Миколаївському, Полтавському, Сумському, Херсонському та Чернігівському регіонах (у середньому у 2,85 рази). За показником

розвитку інноваційної діяльності незмінна позиція рангів залишилася у Вінницькому та Житомирському регіонах (16-е та 18-е місця відповідно).

Аналіз динаміки зміни значень інтегральних показників загальної освіти за регіонами України показав, що показники мали тенденцію до погіршення в більшості регіонів, зокрема місця Закарпатського, Рівненського та Тернопільського регіонів у загальній сукупності рангів змінилися з 10-ї до 18-ї позицій. Таку тенденцію можна пояснити високим рівнем корелювання показників загальної освіти з демографічною ситуацією в Україні: зниження рівня народжуваності, погіршення життєвого рівня населення, умови соціально-економічної та політичної нестабільності країни негативно впливають на інтегральні показники загальної освіти в Україні. Проте інтегральні показники Дніпропетровського, Житомирського, Запорізького, Київського, Полтавського, Сумського, Харківського, Херсонського, Черкаського та Чернігівського регіонів на кінець досліджуваного періоду зросли (в середньому з 0,28 до 0,59), що свідчить про розвиток загальної освіти в областях відповідно до реалізації соціально спрямованого напрямку модернізації економіки України.

Щодо аналізу динаміки інтегральних показників розвитку вищої освіти за регіонами України, то можна констатувати позитивну динаміку у Вінницькому, Кіровоградському, Рівненському, Сумському, Херсонському та Чернігівському регіонах. Регіонами-лідерами на протязі 2015–2016 рр. визначено Харківський (1-й ранг), Львівський (2-й ранг) та Дніпропетровський (3-й ранг) регіони. Незмінною у досліджуваному періоді є позиція Волинського, Закарпатського, Запорізького, Одеського та Чернівецького регіонів.

Зниження рангів на одну-дві позиції інтегрального показника вищої освіти відбулося у Житомирському, Івано-Франківському, Київському, Миколаївському, Тернопільському, Хмельницькому та Черкаському регіонах. Негативна тенденція пояснюється: підвищенням вимог до якості вищої освіти в Україні; закриттям значної кількості вищих навчальних закладів та професійно-технічних училищ, які є нерентабельними й не відповідають критеріям якості та вимогам ринку освітніх послуг; недостатнім рівнем фінансування з державного бюджету.

Наступним етапом нашого дослідження є класифікація регіонів за рівнями науково-технічного, інноваційного та кадрового розвитку на базі агломеративного ієрархічного алгоритму. Якісний склад отриманих кластерів наведено в табл. 2.

Таблиця 2
Структура сукупності регіонів України за класами відповідно до рівня науково-технічного, інноваційного та освітнього розвитку регіонів України

Регіон	За станом на 31.12:	
	2015	2016
Вінницький	1	2
Волинський	1	2
Дніпропетровський	2	1
Донецький	1	3
Житомирський	1	2
Закарпатський	1	2
Запорізький	3	3
Івано-Франківський	1	2
Київський	1	2
Кіровоградський	1	2
Луганський	1	2
Львівський	2	1
Миколаївський	1	2
Одеський	2	2
Полтавський	3	2
Рівненський	1	2
Сумський	3	3
Тернопільський	1	3
Харківський	2	1
Херсонський	3	2
Хмельницький	1	2
Черкаський	1	2
Чернівецький	1	2
Чернігівський	1	2

Джерело: розроблено автором

Згідно з результатами дослідження, регіони, що близько знаходяться на географічній карті, настільки відрізняються науково-технічним, інноваційним та освітніми рівнями розвитку, що не можуть бути віднесені до одного економічного кластера, а формування кластерів інноваційної, наукової діяльності та кадрового складника переважно пов'язане зі спеціалізацією за конкретними напрямками діяльності.

Отримані значення інтегральних показників науково-технічного та інноваційного рівнів розвитку регіонів України дали змогу виділити потужні та найбільш перспективні регіони-лідери (Харківський, Донецький, Дніпропетровський, Запорізький та Львівський). Також до перспективних віднесемо Одеський та Терно-

пільський регіони, які в 2016 р. відзначилися стрімким поліпшенням інтегрального показника інноваційного розвитку (0,03–0,24 та 0,18–0,94 у 2015 та 2016 рр. відповідно).

Зазначимо, що ефективність результатів функціонування кластерів залежить від збалансованості процесів фінансування навчальних закладів та спрямованості регіонів на окремі види діяльності.

Висновки. Отримані результати дають змогу сформулювати висновки:

1. Інноваційність економіки визначається переходом до інтенсивного типу розширеного виробництва, в основі якого закладено науково-технічний прогрес та інноваційну діяльність як фактори забезпечення конкурентних переваг економічної системи.

2. Сутність інновацій визначається цілями задоволення суспільних потреб, з одного боку, та засобів отримання економічного ефекту – з іншого.

3. Критеріями інноваційної економіки є: нові знання, нестандартні розробки, ідеї, винаходи, відкриття; ефективна система мотивації (державна підтримка, стимулювання створення інноваційних підприємств, продуктів, технологій); інноваційна та фінансово-кредитна інфраструктура (активізація інноваційної діяльності, реалізація досягнень науково-технічного прогресу); система підготовки, професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

4. Інноваційний потенціал поєднує можливість та готовність суб'єкта до здійснення інноваційної діяльності. Можливість дає змогу використовувати накопичені ресурси, а готовність визначається факторами (умовами, причинами, параметрами, показниками) зовнішнього середовища, що дають змогу реалізувати інноваційний потенціал.

5. Невід'ємним складником формування та розвитку інноваційного потенціалу регіону є його оцінка за ключовими показниками інноваційної діяльності, спрямованими на визначення рівня інноваційної активності економіки регіону.

6. Відповідно до результатів аналізу загального рівня інноваційного потенціалу у розрізі трьох складників (науково-технічного, інноваційного та освітнього), у регіонах наявні диспропорції економічного розвитку. Це спричинено гальмуванням територіальної дифузії ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) і нововведень, як технологічних, так і інституційних, що означає ослаблену дію інтенсивних (інноваційних) чинників економічного зростання і посилення екстенсивних.

7. Проведене дослідження дає змогу в подальшому: сформувати територіальні зони, що поєднують науковий, виробничий та кадровий потенціали підприємств із визначеною спеціалізацією за напрямками інноваційної діяльності; відокремити групи регіонів, що потребують більшої уваги з боку державної влади для підвищення їх освітнього рівня. При цьому розвиток вищої освіти має стати інструментом партнерської взаємодії державних органів управління з органами місцевого самоврядування, представниками роботодавців та найманих працівників та іншими громадськими об'єднаннями.

8. Підвищення рівня інноваційного потенціалу потребує взаємодії його складників, визначення просторової концентрації інноваційно активних підприємств, наявності інвестицій для забезпечення розвитку регіональних високотехнологічних виробництв та реалізації інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Winter S. Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes. *Journal of Economic Behaviour and Organization*. 1984. № 5. P. 287–320.
2. Друкер П. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999. 412 с.
3. Malerba F., Orsenigo L. Schumpeterian Patterns of Innovation. *Cambridge Journal of Economics*. 1995. Vol. 19(1). P. 47–65.
4. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcame the Depression. Cambridge (Mass.): s. n., 1979. 247 p.
5. Тоффлер Е. Третья волна; пер. А. Євса; за ред. В. Шовкуна. К.: Всесвіт, 2000. 480 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 431 с.
7. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают; общ. ред. и вступ. ст. В.Н. Данилова-Данильяна; пер. с англ. В.А. Спичкина, М.З. Штернгарца. М.: Прогресс, 1987. 272 с.
8. Хикс Дж. Теория экономической истории; пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. М.: Вопросы экономики, 2003. 224 с.
9. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та вирішення. *Економіст*. 2005. № 6. С. 28–33.
10. Павленко І. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія. К.: КНЕУ, 2007. 248 с.
11. Туган-Барановський М. Основи політичної економії. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. 628 с.
12. Шевлюга О. Дослідження впливу технологій інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. Т. 1. № 4. С. 38–44.
13. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на інноваційний розвиток: наукова доповідь / Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, І.В. Барановська та ін.; за ред. Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». К., 2015. 304 с.
14. Краус Н. Економічна парадигма інноваційного розвитку: біфуркаційний аспект. Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність: тези доп. учасників IX міжнар. наук.-практ. конф. (Мелітополь, 19–21 вересня 2014 р.). Мелітополь : Мелітопол. ін-т держ. та муніципального упр. Класичного приватного ун-ту, 2014. С. 23–26.
15. Гернего Ю. Инновационный потенциал экономики Украины. *TRAEKTORIB NAUKI*. 2016. № 2(7). URL: <http://www.pathofscience.org>.
16. Козьмук Н. Трансформаційні процеси та виклики для національної економіки України. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. Т. 22. Вип. 6(59). С. 49–54.
17. Круглов В., Пауков С. Инновационный рост: угрозы и вызовы. Концепт. 2016. Т. 49. С. 28–32. URL: <http://e-koncept.ru/2016/76630.htm>.
18. Краус Н., Краус К. Організаційно-економічний механізм інноваційного потенціалу малих підприємств в національній економіці. *Gospodarka rynkowa w warunkach kryzysu: monografia*; Instytut Nauk Ekonomicznych. Płocku: Wydawnictwo Państwowej wyższej szkoły zawodowej w łocku, 2012. S. 207–212.
19. Макаренко М. Оценка инновационного потенциала как инструмент управления инновационным развитием региона. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 1. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
20. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Завадская Д. В.

Одесский национальный экономический университет

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ

Резюме

Определены составные элементы инновационного развития. Сформирована система показателей оценки инновационного потенциала. Проведен общий анализ уровня инновационного потенциала экономики регионов Украины. Исследованы факторы развития регионов по экономическим кластерам. Предложены мероприятия для повышения уровня инновационного потенциала экономики в регионах.

Ключевые слова: экономика регионов, инновационное развитие, оценка инновационного потенциала, кластеризация, повышение уровня инновационной активности.

Zavadzka D. V.

Odessa National Economic University

INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINES REGIONS: THEORETICAL ASPECTS AND DEVELOPMENT ASSESSMENT

Summary

In this article the components of the innovative economy development are defined. A system of the indicators for the innovative potential assessment has been formed. A general analysis of the rate of innovative potential of the region's economy in Ukraine is conducted. The factors of the regions attribution to the economic clusters are investigated. The measures to increase the rate of innovative potential of the region's economy have been proposed.

Key words: region's economy, innovative development of economy, innovative potential assessment, cluster generation, measures to increase the rate of innovative activity.

УДК 336.76

Калашник І. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЯЦІЇ
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ТОРГІВЛЮ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Стаття присвячена дослідженню можливостей та напрямів впровадження зарубіжного досвіду в регуляцію управління ризиками компаній, що займаються торгівлею цінними паперами. Проаналізовано відповідність наявного вітчизняного нормативно-правового забезпечення кращим іноземним практикам. Наведено потенційні напрями розвитку регулювання ризик-менеджменту та найбільш перспективні інструменти, впровадження яких в Україні дасть змогу підвищити рівень захисту прав інвесторів та знизити системний ризик.

Ключові слова: брокер, дилер, кредитний ризик, операційний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик, стрес-тестування, торговець цінними паперами.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є однією з ключових складових сучасної ринкової економіки, адже саме на ньому відбувається перерозподіл фінансових ресурсів. Проте безпосередньо фізичні та юридичні особи здійснювати торгівлю фінансовими інструментами на ньому, як правило, не можуть навіть в умовах широкого використання сучасних торговельних платформ. У ролі посередників виступають професійні учасники фінансового ринку, які в Україні мають назву «торговці цінними паперами». Їх роль не можна звести лише до виставлення заявок клієнтів на ринок, адже насправді спектр послуг торговців цінними паперами набагато ширший. Він може включати навіть своєрідну форму кредитування клієнтів, а саме маржинальну торгівлю. Відповідно, підходи до управління ризиками торговців цінними паперами мають бути зваженими, надійними та ефективними.

Незважаючи на досить значну кількість брокерів та дилерів в Україні, вітчизняний ринок нині є не дуже розвиненим. Заслужовує на увагу зарубіжний досвід організації управління ризиками торговців цінними паперами, а також можливості його використання в Україні. Особливої актуальності це набуває у зв'язку з наближенням впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи, що може мати наслідком значний притік коштів на фінансовий ринок. За таких умов надійність та, відповідно, система ризик-менеджменту торговців цінними паперами набувають особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням ризиків на вітчизняному фондовому ринку загалом та їх впливу на діяльність торговців цінними паперами зокрема займалась низка дослідників, серед яких можна виділити Є. Боброва, М. Гапонюка, О. Герасименка, Л. Гриценко, К. Іванову, Г. Калача, А. Пересаду, В. Поворозник.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте більш детального дослідження вимагає можливість імплементації зарубіжного досвіду регулювання процесів управління ризиками брокерів та дилерів у вітчизняну практику. Особливої актуальності це питання набуває через євроінтеграційні перспективи в Україні, поступову імплементацію низки важливих директив Європейського Союзу у регуляторну модель вітчизняного фондового ринку.

Мета статті полягає у дослідженні доцільності та можливих напрямів впровадження зарубіжного досвіду регулювання ризик-менеджменту торговців цінними паперами в Україні. Для реалізації

мети були поставлені такі завдання: проаналізувати поточний стан нормативно-правового регулювання діяльності торговців цінними паперами в Україні; дослідити основні напрями та аспекти регулювання діяльності брокерів і дилерів на зарубіжних ринках; сформулювати рекомендації щодо імплементації зарубіжного досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні відсутня цілісна концепція регулювання управління ризиками в торгівлі цінними паперами. Окремі її елементи розпорошені по кількох нормативно-правових актах Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Найбільш значущим та системним з них є «Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками» [1].

У ньому визначені основні ризики, з якими мають справу професійні учасники фондового ринку, а також вимоги щодо їх оцінювання та мінімізації. Ці вимоги переважно стосуються розрахунку низки показників та їх порівняння з гранично допустимими значеннями.

У контексті прагнення України до інтеграції у світовий фінансовий ринок особливого значення набуває гармонізація його нормативно-правового регулювання. Перелік ризиків, які визначають згадане вище положення, є досить повним та загалом відповідає міжнародній таксономії. Вказані усі ключові ризики діяльності з торгівлі цінними паперами, які включають ринковий ризик, кредитний ризик, операційний ризик, ризик ліквідності.

Водночас в положенні виділено низку додаткових ризиків, регулювання яких на державному рівні викликає сумніви. До них можна віднести ризик втрати ділової репутації та стратегічний ризик. Наприклад, другий із них, який пов'язаний з можливістю виникнення збитків у результаті прийняття помилкових та неефективних управлінських рішень, навряд чи може бути об'єктом регулювання системи ризик-менеджменту як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях.

Також у положенні виділено загальний фінансовий ризик (ризик банкрутства), управління яким саме по собі не має сенсу, адже він виникає як наслідок реалізації інших ризиків. Таким чином, виникає враження, що регулятор прагнув прописати в положенні якомога більше ризиків без урахування доцільності та реальних можливостей з управління ними. На нашу думку, зазначення перерахованих вище ризиків є зайвим.

Окрім того, до складу операційного ризику положення входять тільки ризик персоналу, інформаційно-технологічний ризик та правовий

ризик. Проте слід зауважити, що, згідно з рекомендаціями Базельського комітету, сучасна таксономія операційного ризику налічує цілих сім пунктів, серед яких варто назвати внутрішнє і зовнішнє шахрайство, шкоду матеріальним активам, управління виконанням і процесами, клієнтами, продуктами і правилами бізнесу, зупинки і збої бізнесу [2].

На нашу думку, вибір тієї чи іншої класифікації має сенс тільки в контексті імплементації конкретної системи ризик менеджменту, яка буде орієнтуватись на зниження ймовірності реалізації та пом'якшення впливу кожної таксономічної одиниці.

Далі у положенні розглядаються пруденційні нормативи оцінки ризиків у торгівлі цінними паперами, до яких віднесено розмір регулятивного капіталу; нормативи адекватності регулятивного капіталу та капіталу першого рівня; коефіцієнти фінансового левериджу та абсолютної ліквідності.

Ці нормативи спрямовані на те, щоб гарантувати спроможність торговця цінними паперами розрахуватись за своїми зобов'язаннями в разі виникнення проблем. І хоча це є надзвичайно важливим, не можна не відзначити, що аналізу лише цих показників абсолютно недостатньо для контролю ризиків у діяльності брокерів та дилерів.

Для тих торговців цінними паперами, які провадять також депозитарну діяльність, необхідно розраховувати, крім того, коефіцієнт покриття операційного ризику. Він визначається як відношення власних коштів до величини операційного ризику. Визначення останньої дещо відрізняється від рекомендацій Базельського комітету. Положення про пруденційні нормативи пропонує розраховувати величину операційного ризику як 15% від суми середньорічного нетто-доходу компанії за останні 3 роки. Базель II пропонує три методи розрахунку: 15% від суми валового доходу компанії за останні 3 роки; стандартизований підхід, що передбачає використання різних коефіцієнтів залежно від напрямку діяльності; індивідуалізований підхід, який дає змогу компанії застосовувати власний метод оцінювання операційного ризику. Він має відповідати певним вимогам та бути схваленим регулятором. Обов'язковими складовими методу повинні бути врахування внутрішніх (самої компанії) та зовнішніх (за напрямом діяльності) даних щодо обсягів втрат від операційного ризику, аналіз потенційних сценаріїв розвитку подій, а також врахування кон'юнктури ринку та особливостей внутрішньої системи ризик-менеджменту.

Таким чином, підхід вітчизняного регулятора є досить обмеженим. Базовий метод оцінювання та контролю ризику спирається на запропоновані Базелем II підходи, хоча й використовує нетто-дохід, а не валовий, що є менш консервативною оцінкою обсягу потенційних втрат. При цьому інші методи, які могли би дати більш реалістичні оцінки операційного ризику, не застосовуються.

З одного боку, це може бути виправданим, оскільки на ринку наявна досить значна кількість (більше 300 на кінець 2016 року [3]) торговців цінними паперами. Їх більшість не має належної компетенції для застосування більш прогресивних підходів до управління ризиками. Проте для деяких компаній-лідерів ринку це цілком можливо. Тому, на нашу думку, доцільними є розширення переліку методів оцінювання ризиків та дозвіл торговцям цінними паперами розробляти та використовувати власні методи та моделі після схвалення регулятором.

Окрім того, хоча операційний ризик у положенні про пруденційні нормативи віднесений до істотних для торговців цінними паперами, розрахунок коефіцієнта покриття операційного ризику зобов'язані здійснювати лише ті з них, які займаються депозитарною діяльністю. Операційний ризик є одним із найбільш важливих та небезпечних на фінансовому ринку, тому його ігнорування є неприпустимим. Відповідно, цей пруденційний норматив має поширюватись на всі компанії, що займаються торгівлею цінними паперами.

Окрім розрахунку пруденційних нормативів, положення наводить вимоги до внутрішньої системи запобігання та мінімізації впливу ризиків, а також надає рекомендації щодо заходів з пом'якшення впливу і наслідків різних видів ризиків на діяльність профучасників фондового ринку. Окрім того, зазначено періодичність здійснення розрахунку пруденційних показників та їх відповідності нормативам.

Наступним нормативно-правовим актом, що є одним із основних елементів комплексу регулювання ризик-менеджменту в торгівлі цінними паперами, виступає «Положення про здійснення фінансового моніторингу професійними учасниками ринку цінних паперів» [4]. Він спрямований на запобігання відмиванню отриманих злочинним шляхом доходів і фінансування тероризму. Це Положення є складовою комплексу AML/KYC (Anti-money laundering / Know your customer) і може бути включене до системи управління операційним ризиком. Відповідність практики діяльності вітчизняних торговців цінними паперами цьому комплексу має дуже велике значення для процесу інтеграції у світову фінансову систему. Водночас протидія відмиванню доходів є надзвичайно важливою і на внутрішньому ринку. У цьому контексті варто відзначити, що фінансовий моніторинг є обов'язковим із суми в 150 тис. грн. Більшість же рахунків у вітчизняних брокерів є нижчою за цю суму, а тому, можливо, доцільним є зниження порогу. Проте це питання потребує додаткового вивчення та порівняння потенційного ефекту та затрат на реалізацію.

Наступним нормативно-правовим актом, що регулює ризик-менеджмент в торгівлі цінними паперами в Україні, є «Порядок та умови провадження торговцем цінними паперами брокерської діяльності за договорами на брокерське обслуговування з подальшим врегулюванням зобов'язань клієнта» [5]. Згідно з ним торговці цінними паперами, які дають можливість клієнтам здійснювати маржинальні операції, зобов'язані кожного дня розраховувати та підтримувати на відповідному рівні нормативи граничнодопустимого розміру заборгованості одного та всіх клієнтів.

Маржинальна торгівля є надзвичайно ризикованою. Фактично брокер надає кредит у грошах або цінних паперах клієнту для проведення спекулятивних операцій. Вочевидь, така діяльність потребує жорсткої та надійної системи ризик-менеджменту. Проте ризики маржинальної торгівлі не обмежуються невиконанням своїх зобов'язань клієнтами перед торговцем цінними паперами. Непоодинокими були випадки, коли брокери кредити одним клієнтам надавали, використовуючи кошти чи цінні папери інших клієнтів без їх відома, добровільної згоди та плати за це. Сегрегація рахунків клієнтів між собою і з рахунками торговця цінними паперами є надзвичайно важливою. На нашу думку, регулятору необхідно посилити контроль за цією сферою.

Відсутність належної сегрегації може мати наслідком не лише недоотримання клієнтами брокера належного доходу від використання їх фінансових ресурсів, але й втрату коштів та цінних паперів за умови банкрутства торговця цінними паперами.

Ще одним нормативно-правовим актом, який є складовою регуляторної системи, виступає «Положення про порядок складання та подання адміністративних даних щодо діяльності торговців цінними паперами до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку» [6]. Згідно з ним торговці цінними паперами мають надавати до НКЦПФР місячні (зокрема, про дотримання пруденційних нормативів) та нерегулярні дані; останні – протягом трьох робочих днів після виникнення підстави для їх появи. Очевидно, що рівень розвитку вітчизняного фондового ринку є далеким від зарубіжних. Проте в перспективі він може швидко до них наблизитись. На провідних зарубіжних біржах більше половини операцій з цінними паперами здійснюється з використанням торговельних роботів. Вони можуть купувати та продавати фінансові інструменти надзвичайно швидко, сотні мільйонів доларів проходять через біржі за долі секунди. Вплив високочастотного трейдингу на організацію та функціонування фондового ринку є досить значним. А тому збір даних раз на місяць, на нашу думку, не є адекватним сучасній практиці роботи брокерів та дилерів. Окрім того, методи збору, обробки та аналізу даних зараз дають змогу проводити первинне дослідження надісланої інформації дуже швидко та навіть без втручання людини. Саме тому, на нашу думку, моніторинг систем ризик-менеджменту торговців цінними паперами та аналіз їх фінансового стану і операцій варто проводити з набагато вищою періодичністю.

У світі відсутня єдина кодифікована система загальнообов'язкових правил регулювання ризик-менеджменту в торгівлі цінними паперами. Проте існує низка рекомендацій, які користуються визнанням та авторитетом. Серед них можна виділити такі:

- Risk Management and Control Guidance for the Securities Firms and Their Supervisors (рекомендації IOSCO, Міжнародної організації комісій з цінних паперів);

- Principles for the Management of Credit Risk (рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду);

- Recognising a Firm's Internal Market Risk Model for the Purposes of Calculating Required Regulatory Capital: Guidance to Supervisors (рекомендації IOSCO);

- Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk (рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду);

- Principles for the Sound Management of Operational Risk (рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду).

Рекомендації IOSCO розроблялись саме для регуляторів ринку цінних паперів та деривативів і стосуються усіх аспектів імплементації системи управління ризиками в компанії, включаючи формування відповідного середовища контролю, впровадження окремих його елементів, верифікації та звітування. У них відзначено, що хоча умови діяльності кожного торговця цінними паперами є специфічними, проте кожна ефективна система ризик-менеджменту буде ґрунтуватись на подібних принципах та включати схожі складові. Особлива увага в рекомендаціях приділена необ-

хідності розробки правил, процедур та відповідної внутрішньої документації щодо управління ризиками в компанії. Регулятор повинен здійснювати перевірку як її наявності, так і того, чи забезпечується дотримання всіх її аспектів. Загалом основними принципами, на яких має бути побудована система регуляції ризик-менеджменту в торгівлі цінними паперами, згідно з IOSCO є такі: захист інвесторів; забезпечення чесності, ефективності і прозорості ринку; зниження системного ризику.

Рекомендації Базельського комітету розробляються для банків, проте є досить ґрунтовними і загальними для того, щоб стати популярними і в інших сферах фінансового ринку, зокрема в торгівлі цінними паперами. Комплекс рекомендацій включає фреймворки для управління практично усіма основними видами ризиків та принципи організації системи ризик-менеджменту загалом. Деякі елементи цієї системи вже були зазначені вище, далі ж ми вважаємо за доцільне зосередитись на одній з ключових складових поточних рекомендацій Базельського комітету, а саме стрес-тестуванні.

Стрес-тестування передбачає перевірку наслідків та дій компанії за умови реалізації певного негативного сценарію перебігу подій. Воно є зручним інструментом перевірки адекватності системи ризик-менеджменту тим викликам, які можуть постати перед торговцем цінними паперами. При цьому досить важливим є вибір сценаріїв для стрес-тестування. Зазвичай для цього використовуються такі підходи:

- історичні сценарії, в основі яких лежать події, які вже відбувались у минулому; при цьому можуть бути використані різноманітні поправки, покликані ускладнити сценарій;

- гіпотетичні сценарії, в основі яких лежать припущення про настання тих чи інших значущих для компанії подій; прикладом є відпрацювання дій компанії в разі дефолту крупного контрагента;

- сценарії на основі статистичних методів, в основі яких лежить використання ймовірнісних розподілів під час моделювання розвитку подій; одним із найбільш широко використовуваних інструментів цього підходу є VaR.

Загалом сценарії для стрес-тестів повинні відображати екстремальні, проте правдоподібні сценарії. Методологія та процедури проведення стрес-тестів мають бути чітко задокументованими. Доцільним є затвердження методології та основних сценаріїв на рівні регулятора, при цьому для їх розроблення можуть створюватись робочі групи за участю представників торговців цінними паперами. Регулятор також може організовувати проведення стрес-тестування, яке перевірятиме взаємодію різних учасників ринку між собою за тих чи інших умов. У таких сценаріях можуть брати участь не лише торговці цінними паперами, але й біржі, депозитарні установи тощо.

Ще одним інструментом ризик-менеджменту, контроль над яким варто здійснювати не тільки на рівні компанії, але й на рівні регулятора, є система лімітів. Ліміти можуть виставлятися на широкий перелік показників та операцій, наприклад на контрагентів, на окремі фінансові інструменти, для клієнтів. Особливе значення лімітів та необхідність їх контролю з боку регулятора викликані тим, що вони є одним із найбільш простих, але водночас ефективних механізмів управління системним ризиком.

Висновки. Управління ризиками в торгівлі цінними паперами в Україні нині потребує покращення. До причин його незадовільного стану можна

віднести кептивний характер діяльності багатьох компаній на ринку, низькі обсяги та кількість операцій, загальну низьку вітчизняну культуру ризик-менеджменту. З огляду на це доцільним є вивчення зарубіжного досвіду та можливостей його імплементації в Україні. Проведене дослідження дало змогу сформулювати такі рекомендації:

- гармонізувати таксономію ризиків із зарубіжною практикою;
- розширити перелік пруденційних нормативів;
- запровадити у вітчизняну практику такий інструмент управління ризиками, як стрес-

тестування, а також стимулювати ширше використання лімітів;

- проводити більш частий нагляд та контроль з боку регулятора над розробкою та функціонуванням систем ризик-менеджменту учасників ринку;
- використовувати більш гнучкі підходи до контролю над системами ризик-менеджменту компаній, даючи їм змогу застосовувати власні підходи за умови узгодження методології з регулятором.

З розвитком фондового ринку зазначені вище рекомендації ставатимуть все більш актуальними.

Список використаних джерел:

1. Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками, редакція від 17 березня 2017 року // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1311-15>.
2. Operational Risk Loss Data // Official site of Bank of International Settlements. URL: <https://www.bis.org/bcbis/risksoprisknote.pdf>.
3. Річний звіт за 2016 рік Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Офіційний сайт НКЦПФР. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/zvit-komosii-2016-ukr-web.pdf>.
4. Положення про здійснення фінансового моніторингу професійними учасниками ринку цінних паперів, редакція від 17 березня 2017 року // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0551-16>.
5. Порядок та умови провадження торговцем цінними паперами брокерської діяльності за договорами на брокерське обслуговування з подальшим врегулюванням зобов'язань клієнта, редакція від 4 листопада 2012 року // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2000-12>.
6. Положення про порядок складання та подання адміністративних даних щодо діяльності торговців цінними паперами до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, редакція від 15 серпня 2017 року // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1737-12>.

Калашник И. А.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕГУЛЯЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ТОРГОВАЮ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Резюме

Статья посвящена исследованию возможностей и направлений внедрения зарубежного опыта в регуляцию управления рисками компаний, занимающихся торговлей ценными бумагами. Проанализировано соответствие имеющегося отечественного нормативно-правового обеспечения лучшим иностранным практикам. Приведены потенциальные направления развития регулирования риск-менеджмента и наиболее перспективные инструменты, внедрение которых в Украине позволит повысить уровень защиты прав инвесторов и снизить системный риск.

Ключевые слова: брокер, дилер, кредитный риск, операционный риск, риск ликвидности, рыночный риск, стресс-тестирование, торговец ценными бумагами.

Kalashnyk I. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN RISK-MANAGEMENT REGULATION FOR SECURITIES FIRMS

Summary

The article is about possible ways of using foreign experience in order to improve risk-management regulation for Ukrainian securities firms. The author analyzes current Ukrainian legislation, which requires risk-taxonomy alignment with the best international practices. New instruments of risk-management should be introduced, such as stress-testing and position limits. The National Commission on securities and stock market should take a more proactive position.

Key words: broker, dealer, credit risk, operational risk, liquidity risk, market risk, stress-testing, securities trader.

УДК 336.1:378(477)

Кладченко М. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ПЛАТНІ ОСВІТНІ ПОСЛУГИ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

У статті розкрито економічну сутність, а також досліджено динаміку розвитку ринку освітніх послуг в системі вищої освіти України. Проведено аналіз попиту серед здобувачів на отримання вищої освіти за кошти фізичних та юридичних осіб у державних та приватних вищих навчальних закладах III–IV рівня акредитації. Визначено особливості функціонування та основні тенденції розвитку ринку платних освітніх послуг.

Ключові слова: вища освіта, платні освітні послуги, державні та приватні вищі навчальні заклади, здобувач вищої освіти, попит.

Постановка проблеми. Освітня послуга, на виробництво якої витрачаються «жива» праця та матеріальні ресурси, має вартість і може виступати товаром. Ринок освітніх послуг – це система економічних відносин, що виникає у процесі купівлі-продажу цієї послуги, де специфічним «товаром» є знання, «продавцем» – вищий навчальний заклад (ВНЗ), «покупцем» – безпосередньо здобувач освіти або замовник освітньої послуги, який здійснює оплату за навчання студента.

Заклад вищої освіти (суб'єкт ринкових відносин у сфері надання освітніх послуг) як відкрита соціально-економічна система, центральним елементом якої є людина, відчуває постійні виклики з боку зовнішнього середовища, адже не може бути ізольованим від нього. До основних зовнішніх викликів, окрім зміни державної політики у сфері вищої освіти, можна віднести демографічний чинник та суб'єктивне ставлення домогосподарств до ВНЗ різних форм власності. Обґрунтування впливу зазначених чинників на попит у сфері вищої освіти допоможе самовизначенню окремого ВНЗ щодо його затребуваності серед здобувачів освіти та загальному сприятиме оптимізації ринку освітніх послуг в Україні.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку ринку платних освітніх послуг у системі вищої освіти України досліджували Т.М. Боголіб [1], О.О. Романовський [2], О.О. Хандій [3], І.О. Жарська [4], А.С. Кобець [5] та інші науковці. Проте теоретичні та методологічні дослідження у цій галузі не можна вважати завершеними, адже динаміка розвитку держави вносить постійні корективи у вже визначені процеси і тенденції та потребує вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зростаючі демографічні диспропорції та історично закладені пріоритети суспільства вносять значні корективи у формування ринку освітніх послуг України та потребують постійного моніторингу задля їх урахування навчальними закладами під час визначення пропозиції платних освітніх послуг в системі вищої освіти.

Мета статті полягає у визначенні особливостей та головних тенденцій розвитку функціонування ринку платних освітніх послуг в системі вищої освіти України, що дасть можливість підвищити обґрунтованість державної політики у цій сфері та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до статті 27 Закону України «Про вищу освіту» національні ВНЗ утворюються у формі державної, комунальної та приватної установи і мають рівні права у провадженні освітньої, наукової та інших видів діяльності [6]. Класифікація ВНЗ за формою власності, окрім окреслення правових та

організаційних засад, є основоположним чинником під час визначення способу та джерел фінансування закладу вищої освіти цієї форми власності: державні та комунальні ВНЗ фінансуються за рахунок відповідних бюджетів, приватні – їх засновниками. Хоча у Міністерстві освіти і науки України обговорюється можливість державного фінансування приватних ВНЗ, якщо навчатися в них виявлять бажання абітурієнти з найвищими балами ЗНО (за принципом «гроші йдуть за студентом») [7], проте нині це питання залишається відкритим для українського суспільства.

Доступність до безоплатної вищої освіти, що гарантується Конституцією України, забезпечується державою за рахунок отримання здобувачами на конкурсній основі безоплатної освітньої послуги у державних та комунальних ВНЗ. Приватні заклади вищої освіти надають виключно платні послуги у сфері вищої освіти. ВНЗ державної та комунальної форм власності (далі – державні), відповідно до законодавства та статуту, також можуть надавати платні послуги фізичним та юридичним особам за умови забезпечення належного рівня освітніх послуг як основного статутного виду діяльності [6].

Необхідно зазначити, що якщо державні ВНЗ України мають давню історію, то перші сучасні приватні заклади вищої освіти з'явилися в країні лише на початку 90-х років ХХ століття. Вони утворювались переважно у формі малих підприємств та товариств з обмеженою відповідальністю, відкриттю яких не передував висновок будь-яких експертних комісій, а до переліку документів, необхідних для реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, ліцензії не була віднесена, що давало можливість засновувати приватний ВНЗ навіть без наявності відповідної матеріально-технічної бази та кваліфікованих науково-педагогічних працівників. Це привело до того, що на початку 90-х років ХХ століття було створено близько 500 ВНЗ недержавної форми власності, проте їх більшість ліквідувалась вже через рік-два, не зробивши жодного випуску (точну цифру ВНЗ на той час встановити не можна, оскільки централізованого обліку новостворених закладів не було) [8].

На початку 1995/1996 навчального року в Україні налічувалося вже лише 64 приватні ВНЗ III–IV рівня акредитації та 47 I–II рівня [9]. У подальшому, а саме після вдосконалення та врегулювання законодавчої бази України у системі вищої освіти, вихід на освітній простір приватних ВНЗ здебільшого вже залежав від попиту на вищу освіту та відповідності попиту та пропозиції на ринку освітніх послуг.

Нині на ринку освітніх послуг державні та приватні ВНЗ мають однакові можливості та рівний доступ до потенційних здобувачів освітньої

послуги. Перевагами державних ВНЗ є авторитет, сформований роками, та традиційна довіра до них як з боку майбутніх здобувачів вищої освіти, так і з боку роботодавців. Приватні освітні заклади є більш гнучкими, вони вільні у визначенні власних стратегій та напрямів діяльності, мають можливість приймати швидкі рішення та швидко й вчасно пристосовуватися до змін навколишнього середовища, попиту на ринку трудових ресурсів.

Динаміка структури ринку освітніх послуг за формою власності ВНЗ (рис. 1) в Україні підпорядкована законам ринку та здебільшого зумовлена демографічною ситуацією в країні. Так, за зростання кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів і, як наслідок, збільшення попиту на вищу освіту на початку XXI століття (1995/1996–2005/2006 роки) в Україні спостерігалось зростання кількості ВНЗ III–IV рівня акредитації усіх форм власності, а саме державних – з 191 до 232 (+17,7%), приватних – з 64 до 113 (+43,4%). Вагоме зменшення протягом 2010/2011–2016/2017 навчальних років кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів з 364 до 211 тисяч (на 42,0%) спонукало скорочення і мережі ВНЗ III–IV рівня акредитації, а саме державних – з 231 до 209 (-0,9%), приватних – з 99 до 76 (-23,23%).

Значні темпи як зростання, так і зменшення кількості приватних ВНЗ порівняно з державними загалом можуть бути підтвердженням високої гнучкості приватних навчальних закладів та їх здатності до швидкого пристосування до змін навколишнього середовища. Але інші показники діяльності недержавних закладів вищої освіти, зокрема динаміка

кількості зарахованих студентів до ВНЗ III–IV рівня акредитації усіх форм власності на початковий цикл навчання за кошти юридичних та фізичних осіб у розрізі державних та недержавних вищих освітніх закладів (рис. 2), вказують на те, що значне зменшення за досліджуваний період приватних ВНЗ є вимушеною мірою як реакція на зниження попиту на їх послуги в Україні.

Так, станом на початок 2016/2017 навчального року частка студентів, які були зараховані до приватних ВНЗ III–IV рівня акредитації за кошти юридичних та фізичних осіб (за контрактом), становила лише 10,75% від загальної кількості студентів, зарахованих у цьому ж році на контракт до ВНЗ усіх форм власності, зменшившись по відношенню до 2010/2011 навчального року на 35,94%, що вказує на те, що більшість національних домогосподарств віддає перевагу навчанню за контрактом у ВНЗ державної форми власності.

Динаміка загальної кількості студентів, що навчаються у ВНЗ III–IV рівня акредитації державної форми власності та приватних закладах вищої освіти (на початок навчального року, денне, вечірнє та заочне відділення), лише підтверджує цю тенденцію (рис. 3), адже за загальної схильності до зменшення середньої кількості студентів у розрахунку на один ВНЗ відповідної форми власності співвідношення кількості студентів державних та приватних ВНЗ невинно зростає у бік закладів вищої освіти державної форми власності.

Іншими показниками популярності серед домогосподарств України ВНЗ III–IV рівня акредитації

	1995/ 96	2000/ 01	2005/ 06	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2016/ 17
Кількість випускників загальноосвітніх шкіл, на початок навчального року, тис осіб	361	475	519	364	215	329	304	247	229	211
Кількість ВНЗ України III-IV рівня акредитації різних форм власності, на початок навчального року, з них:	255	315	345	330	326	316	309	277	288	287
державні та комунальні	191	223	232	231	227	220	218	197	208	209
приватні	64	92	113	99	99	96	91	80	80	76
Відсоток від загальної кількості ВНЗ III-IV рівня акредитації (державні та комунальні / приватні, %)	74,9/ 25,1	70,8/ 29,2	67,2/ 32,8	70/ 30	69,6/ 30,4	69,6/ 30,4	70,6/ 29,4	71,1/ 28,9	72,2/ 27,8	72,8/ 27,2

Рис. 1. Динаміка ринку освітніх послуг за формою власності ВНЗ III–IV рівня акредитації

Джерело: розроблено автором на основі даних Державної служби статистики України [9; 10]

	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2016/ 17
Загальна кількість	207380	165587	167153	171813	141530	122846	123602
ВНЗ державної форми власності: осіб	172585	137716	142803	146407	117902	104713	110359
% від загальної кількості	83,22	83,17	85,43	85,21	83,03	85,24	89,29
Приватні ВНЗ: осіб	34796	27871	24350	25404	23628	18133	13243
% від загальної кількості	16,78	16,63	14,57	14,79	16,97	14,79	10,75

Рис. 2. Динаміка кількості зарахованих студентів до ВНЗ III–IV рівня акредитації на початковий цикл навчання за кошти юридичних та фізичних осіб в Україні

Джерело: розроблено автором на основі даних Державної служби статистики України [9; 10]

	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2016/ 17
Кількість ВНЗ державної форми власності	231	227	220	218	197	208	209
Чисельність студентів ВНЗ державної форми власності осіб у розрахунку на один ВНЗ	1863812 8069	1726026 7604	1637912 7512	1526576 7003	1310403 6652	1259265 6054	1260910 6033
Кількість приватних ВНЗ	99	99	96	91	80	80	76
Чисельність студентів приватних ВНЗ осіб у розрахунку на один ВНЗ	226023 2283	228763 2310	186994 1978	158300 1740	127552 1595	115895 1449	108522 1428
Відношення середньої чисельності студентів державних та приватних ВНЗ у розрахунку на один ВНЗ, рази	3,53	3,3	3,8	4,03	4,17	4,18	4,23

Рис. 3. Динаміка загальної кількості студентів, що навчаються у ВНЗ III–IV рівня акредитації в Україні
Джерело: розроблено автором на основі даних Державної служби статистики України [9; 10]

	2009/ 09	2009/ 10	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2016/ 17
Джерела фінансування, %									
державний бюджет	35	36,5	38,6	39,8	42,1	43,5	46,1	47,2	47,7
місцевий бюджет	0,9	1	0,7	0,9	1	1,1	0,8	1,1	0,9
юридичні особи	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3	0,5	0,7	0,7	0,7
фізичні особи	63,5	62,1	60,3	58,8	56,6	54,9	52,4	51	50,7

Рис. 4. Динаміка структури ринку освітніх послуг України у розрізі форм власності
Джерело: [9; 10]

можуть бути результати вступних компаній, такі як загальний конкурс на одне місце та відсоток студентів, яких було зараховано на навчання за рахунок фізичних та юридичних осіб до закладів вищої освіти державної та недержавної форми власності. Для визначення популярності державних та приватних освітніх закладів серед потенційних здобувачів вищої освіти проведено вибіркового аналізу вступної компанії 2014 року серед ВНЗ м. Києва усіх форм власності за ступенем навчання «Бакалавр», а саме досліджувалися такі навчальні заклади, як державні (Київський національний торговельно-економічний університет, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Національний транспортний університет, Київський університет імені Бориса Грінченка); приватні (Університет економіки та права «КРОК», Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Міжнародний університет фінансів, Київський міжнародний університет) [11].

Виходячи з даних аналізу вступної компанії названих освітніх закладів, можемо зазначити, що, по-перше, конкурс на навчання у недержавних закладах вищої освіти на порядок-два нижчий, ніж у ВНЗ державної форми власності (державні мають 6,39–2,06 осіб на місце; приватні – 0,46–0,09 осіб на місце). По-друге, за обсягу студентів, зарахованих до державних закладів освіти на контракт, у 58,5–75,4% від загальної кількості, зарахованих у конкретний навчальний заклад, їх кількість варіюється від 53,2% до 18,3% ліцензійного обсягу цього ВНЗ, а у приватних ВНЗ, де всі абітурієнти (100%) здобувають освіту за кошти фізичних та юридич-

них осіб, – у проміжку від 12,3% до 5,3% ліцензійного обсягу, що вказує на невисоку затребуваність приватної освіти в Україні [11]. По-третє, високий відсоток отримувачів платної освітньої послуги у державних ВНЗ вказує на значимість цих послуг у фінансових потоках державних освітніх закладів.

Ці показники можуть слугувати підтвердженням переваги попиту на навчання за рахунок фізичних та юридичних осіб у ВНЗ державної форми власності над недержавними закладами освіти.

Загалом співвідношення кількості студентів ВНЗ III–IV рівня акредитації усіх форм власності на початок 2016/2017 навчального року за джерелами фінансування в Україні було таким: державний бюджет (без урахування місцевих бюджетів) – 47,68%, фізичні особи (без урахування коштів юридичних осіб) – 50,75% [10]. Динаміка структури ринку освітніх послуг України у розрізі форм власності наведена на рис. 4, а саме загальна кількість студентів України за джерелами фінансування їх навчання.

Дані рис. 4 вказують на те, що, по-перше, Україні притаманна значна частка коштів домогосподарств у фінансових потоках ВНЗ, по-друге, кількість студентів, зарахованих на початковий курс навчання, у розрізі джерел фінансового забезпечення з кожним роком зростає у бік державного фінансування, по-третє, країні, на жаль, притаманна стабільно низька частка студентів, які отримують вищу освіту за рахунок юридичних осіб та місцевих бюджетів.

Щодо зростання частки державних фінансів у структурі джерел фінансування ВНЗ III–IV рівня акредитації, то доцільно було б зазначити, що за

зменшення за досліджуваний період загальної кількості здобувачів вищої освіти на 41,84% частка фінансування з державних джерел зросла лише на 34,96%. А за зниження кількості зарахованих студентів до ВНЗ усіх форм власності з 720 804 осіб у 2013 році до 514 850 осіб у 2015 році, а саме на 28,57% (205 954 особи), обсяг державного замовлення за цей період зменшився з 313 644 осіб до 268 081 особи, а саме на 14,52% (45 563 особи) [9; 10; 12; 13]. Таким чином, можна припустити, що частка студентів, які отримують вищу освіту за рахунок державного бюджету, зростає штучно в результаті зменшення загальної кількості студентів, зарахованих до закладів вищої освіти, та нераціонального підходу до планування обсягів державного замовлення, коли зменшення кількості вступників відбувається більш швидкими темпами, ніж зменшення обсягів держзамовлення.

Співвідношення кількості студентів ВНЗ III–IV рівня акредитації на початок 2016/2017 навчального року за джерелами фінансування та регіонами представлено на рис. 5 [10].

Згідно з даними рис. 5, найбільша частка фінансування здобувачів вищої освіти за рахунок державного бюджету притаманна Київській (66,62% – найвища за регіонами), Чернігівській (59,18%), Кіровоградській (58,91%) та Луганській областям (58,39%). Провідна роль у фінансуванні студентів за рахунок домогосподарств характерна для Івано-Франківської (66,18% – найвища за регіонами),

Полтавської (63,26%), Чернівецької (62,84%) та Запорізької областей (60,65%). Дев'яти областям України загалом властиве фінансування лише з державного бюджету та за рахунок домогосподарств (Вінницька, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Миколаївська, Рівненська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька області), а найбільша частка інших джерел фінансування притаманна Донецькій (6,41%), Хмельницькій (5,93%), Тернопільській (3,01%) областям та м. Києву (2,96%).

Висновки. Проведений аналіз державних статистичних даних дав змогу зробити деякі узагальнення та визначити основні тенденції ринку платних освітніх послуг у системі вищої освіти України:

1) обсяг цього ринку є досить вагомим (близько 50% від загального) і може суттєво впливати на стан фінансового забезпечення закладів вищої освіти;

2) історично високої підтримки в українському суспільстві, а погіршення демографічної ситуації в країні ще більше ускладнило залучення до приватних ВНЗ здобувачів вищої освіти;

3) основними «покупцями» освітньої послуги є держава та національні домогосподарства; хоча кількість студентів, зарахованих на початковий курс навчання, у розрізі джерел фінансування з кожним роком зростає у бік державного, ця тенденція є частково штучною, адже фіксується без урахування темпів зменшення кількості випускників загальноосвітніх шкіл;

	Всього студентів, осіб	% від загальної кількості	Навчаються за рахунок державного бюджету, %	Навчаються за кошти домогосподарств, %	Навчаються за рахунок інших джерел (місцевих бюджетів та юридичних осіб), %
УКРАЇНА	1369432	100	47,68	50,75	1,57
Області:					
Вінницька	33970	2,48	46,75	53,25	0
Волинська	19349	1,41	55,65	44,35	0
Дніпропетровська	100869	7,37	55,41	42,66	1,93
Донецька	25012	1,82	54,24	39,35	6,41
Житомирська	21106	1,54	41,01	56,12	2,87
Закарпатська	19540	1,43	44,64	55,36	0
Запорізька	62132	4,54	38,55	60,65	0,8
Івано-Франківська	31127	2,27	33,82	66,18	0
Київська	23366	1,7	66,62	33,3	0,08
Кіровоградська	9554	0,7	58,91	40,93	0,16
Луганська	15669	1,14	58,39	41,04	0,57
Львівська	111060	8,11	53,32	46,56	0,12
Миколаївська	26260	1,92	53,75	46,25	0
Одеська	98953	7,23	46,61	53,37	0,02
Полтавська	41839	3,06	36,68	63,26	0,06
Рівненська	28216	2,06	48,79	51,21	0
Сумська	32283	2,36	54,48	43,83	1,69
Тернопільська	34614	2,53	44,62	52,37	3,01
Харківська	160231	11,7	48,46	49,86	1,68
Херсонська	20657	1,51	45,46	54,54	0
Хмельницька	27473	2,01	48,33	45,74	5,93
Черкаська	30554	2,23	52,52	47,48	0
Чернівецька	22927	1,67	37,16	62,84	0
Чернігівська	16464	1,2	59,18	40,31	0,51
м. Київ	356225	16,01	44,45	52,59	2,96

Рис. 5. Частка студентів ВНЗ III–IV рівня акредитації на початок 2016/2017 навчального року за джерелами фінансування та регіонами України [10]

Джерело: розроблено автором на основі даних Державної служби статистики України [9; 10]

4) Україні притаманна незначна частка фінансових потоків юридичних осіб у фінансовому забезпеченні національних ВНЗ.

Можна зробити деякі обґрунтування своєчасності цього дослідження, а саме те, що за умов демографічного спаду, коли ВНЗ усіх форм власності доводиться боротися за кожного здобувача вищої освіти, аналіз ринку освітніх послуг у розрізі платних послуг може допомогти навчальним закладам у визначенні влас-

них потенційних можливостей щодо плідності їх функціонування на цьому ринку та сприятиме виробленню кожним з них власної стратегії та методів залучення фінансових потоків з усіх наявних джерел, а також дасть можливість оптимізувати структуру ринку освітніх послуг України у розрізі як форм власності, так і кількості його учасників, що сприятиме ефективному розвитку як сфери вищої освіти загалом, так і кожного ВНЗ зокрема.

Список використаних джерел:

1. Боголіб Т.М. Конкуренція університетів: світовий досвід і українські реалії. Вісник НАН України. 2012. № 10. С. 31–41.
2. Романовський О.О. Шляхи впровадження інновацій та підприємницької освіти в системі національної освіти України: монографія. Вінниця: Нова Книга. 2010. 416 с.
3. Хандій О.О. Дослідження особливостей ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів. Економіка та держава. 2015. № 4. С. 44–47.
4. Жарська І.О. Сучасний стан і тенденції розвитку освітніх послуг в Україні: статистичні оцінки. Статистика України. 2014. № 2. С. 45–51.
5. Кобець А.С. Чинники формування конкурентного середовища в освіті. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2011. № 9. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=323>.
6. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 року № 1556-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
7. Совсун І. Система фінансування вищої освіти повинна забезпечувати оперативне реагування на потреби суспільства і бути прозорою. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/usi-novivni-novini-2016-02-29-inna-sovsun-sistema-finansuvannya-vishshoyi-osviti-povinna>.
8. Война В.Г. Розвиток недержавних ВНЗ як фактор формування конкурентного середовища в освіті. Наукові праці. Державне управління. 2011. Вип. 147. Т. 159. С. 145.
9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України за 2010/11–2015/16 навчальні роки України: статистичний бюлетень // Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm.
10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України за 2016/17 навчальний рік: статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm.
11. Вступна кампанія 2014 року // Інформаційна система «Конкурс». URL: <http://www.vstup.info/2014>.
12. Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів для державних потреб у 2013 році: Постанова від 20 травня 2013 року № 362. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/362-2013-%D0%BF>.
13. Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів для державних потреб у 2015 році: Постанова від 1 липня 2015 року № 462. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/462-2015-%D0%BF>.

Кладченко М. В.

Київський національний торгово-економічний університет

ПЛАТНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье раскрыта экономическая сущность, а также исследована динамика развития рынка образовательных услуг в системе высшего образования Украины. Проведен анализ спроса среди соискателей на получение высшего образования за средства физических и юридических лиц в государственных и частных высших учебных заведениях III–IV уровня аккредитации. Определены особенности функционирования и основные тенденции развития рынка платных образовательных услуг.

Ключевые слова: высшее образование, платные образовательные услуги, государственные и частные высшие учебные заведения, соискатель высшего образования, спрос.

Kladchenko M. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

PAID EDUCATIONAL SERVICES IN THE HIGHER EDUCATION SYSTEM OF UKRAINE

Summary

Discovered the economic essence and the dynamics of the structure of the educational services market in the system of higher education in Ukraine is researched in the article. Conducted the analysis of demand among the entrants for higher education at the expense of individuals and legal entities in state and private higher education's institutions of III–IV accreditation level. Determined some generalizations and the main tendencies of the educational services market.

Key words: higher education, paid educational services, state and private higher education's institutions, entrant for higher education, demand.

УДК 336.1

Крупка А. Я.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Пиріг Г. І.

Тернопільський національний економічний університет

ГАЛУЗЬ КУЛЬТУРИ І МИСТЕЦТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ СКАЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

У статті досліджено основні теоретичні підходи до визначення ролі галузі культури і мистецтва в економічній системі країни. Розглянуто підходи щодо обґрунтування необхідності та форм державної підтримки культури і мистецтва. Проаналізовано сучасний стан розвитку галузі в Україні та запропоновано напрями розвитку з огляду на зарубіжний досвід.

Ключові слова: економічна система, галузь культури і мистецтва, інституційна теорія, державне регулювання.

Постановка проблеми. На початку XXI століття стало очевидним, що світова культура як духовна основа людського життя не менше, ніж моральні, етичні цінності, зазнає серйозної кризи. Економічний прагматизм, витіснення гуманітарного начала із суспільного життя перетворилися на повсякденну практику і політику.

Нинішні умови демонструють зростаючу загрозу для світових національних культур, яка виходить насамперед від комерціалізації культурно-мистецьких процесів, спекулятивного пристосування культури до величезних мас споживачів за допомогою новітніх технологій. Створення та надання суспільних благ у галузі культури і мистецтва сьогодні є одним зі стрижневих завдань практично для всіх держав світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Донедавна більшість економістів під час аналізу економічних явищ і процесів ігнорували вплив культури на економічну систему. Однак багато дослідників стверджують, що традиції і звички, притаманні окремим етносам, конфесіям і групам населення, серйозно впливають на їх економічні досягнення. У вирішенні проблем державної підтримки галузі культури і мистецтва зробили вагомий внесок зарубіжні і вітчизняні науковці: В. Андрущенко, І. Безгін, В. Боумоль, В. Боуен, А. Вагнер, В. Карлова, В. Кремень, В. Малімон, Р. Масгрейв, Н. Савчук, П. Самуельсон, Л. Ситар, Т. Сітовські, В. Солодовник, Дж. Стігліц, Х. Циммерман та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявний зарубіжний та вітчизняний науково-практичний потенціал дослідження зазначеної проблематики, питання вироблення та реалізації дієвих економіко-правових механізмів впливу держави на галузь культури і мистецтва залишається малодослідженими в Україні, що і зумовлює актуальність теми дослідження.

Мета статті полягає у визначенні місця та ролі галузі культури і мистецтва в економічній системі держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з перших економічних робіт, що розглядає культуру як незалежний фактор, було дослідження, проведене відомим американським ученим Е. Бенфілдом у 1958 році. Учений доводив, що низькі темпи розвитку тих чи інших економік можуть бути пояснені культурними системами, сформованими в різних країнах. Е. Бенфілд показав, що слабкість економіки на півдні Італії (на відміну від індустріально розвиненої півночі країни) може пояснюватися місцевими культурними традиціями.

Економісти Луїджі Джукісо, Паола Сапієнза і Луїджі Зінгелес доводять, що культура чинить прямий вплив на економіку, а в довгостроковій

перспективі саме економічна система і виробничі відносини формують культуру самого суспільства. Проте культурні цінності не завжди змінюються відповідно до економічного розвитку. Так, наприклад, люди, які виросли в релігійних сім'ях, протягом усього життя зберігають певні стереотипи поведінки, навіть якщо відходять від релігії. Причини настільки повільних змін у культурному розвитку можна пояснити тим, що батьки схильні передавати своїм дітям ту інформацію, яку отримали від своїх батьків, без переосмислення та адаптації цієї інформації до вимог сучасності.

На наш погляд, інституційна теорія найбільш повно охоплює найрізноманітніші аспекти людської поведінки та життєдіяльності. Насамперед зазначимо, що сутність інституціонального підходу полягає в акцентуванні уваги на нормах, правилах і стереотипах мислення, які здійснюють вплив на поведінку людей в реальному просторі. Як стверджують Л. Євстігнєєва та Р. Євстігнєєв, «кредо класичного інституціоналізму полягало у визнанні індивіда у всій його історичній реальності основним елементом економічної системи» [1, с. 97].

Загалом поняття «інститут» в економічній літературі трактується досить широко. Так, американський економіст і соціолог Т. Веблен визначає інститути як стійкі звичаї мислення, характерні для великої спільноти людей [2, с. 139]. Аналогічних поглядів притримується і французький економіст Е. Жамс, стверджуючи, що інститути – це «сформовані й освячені юридичним авторитетом звичаї» [3, с. 92]. А відомий економіст XIX ст. М. Бунге серед впливових факторів інституціональної природи виділяв «моральність» (неформальні інститути) суспільного ладу та «сукупні дії уряду» (формальні інститути) [4, с. 452].

Цілком умотивованим і логічним вважаємо застосування напрацювань інституціоналізму у сфері фінансів, адже у центрі уваги традиційного інституціоналізму, окрім соціологічних, знаходяться і фінансово-економічні процеси, безпосереднім учасником яких є людина.

Безумовно, однією з визначальних рис ідеології інституціоналізму було прагнення до інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками (соціологією, психологією, культурологією, антропологією, юриспруденцією). А представники класичних поглядів, досліджуючи сферу фінансів, не завжди враховували соціально-психологічні та культурні чинники людської діяльності, що приводило до неточних та недостовірних прогнозів результативності тих чи інших реформ, у тому числі й фінансових. Тому використання методології інституціоналізму під час дослідження фінансової політики у галузі культури і мистецтва вважаємо не

лише доцільним, але й необхідним, адже однією з головних переваг інституціонального підходу є те, що «в центрі уваги економічних досліджень обов'язково знаходиться людина» [5, с. 600].

Інституціональна теорія, безперечно, має великі переваги і потужний потенціал для використання її під час дослідження економічних процесів загалом та фінансових відносин зокрема (зазначене повною мірою стосується і дослідження такого важливого об'єкта, як фінансова політика держави). Підтвердженням цього є нова хвиля інтересу до надбаних інституціоналізму, яка останнім часом спостерігається серед зарубіжних та вітчизняних учених.

Принагідно зазначимо, що сучасна економічна наука одночасно досліджує «людину економічну» і «людину інституціональну». Безперечно, таке розмежування є умовним, оскільки «людина економічна» і «людина інституціональна» – це не різні люди, а різні мотиви й орієнтири діяльності людини. Скажімо, «людина економічна», слугуючи джерелом формування і розвитку суспільних інститутів, намагається діяти раціонально, максимізуючи функцію корисності та мінімізуючи витрати. «Людина інституціональна», підкоряючись суспільним інститутам, що відображають правові норми і морально-світоглядні та культурні установки (які, безумовно, формуються не стільки окремим індивідом, скільки владою і суспільством), усвідомлено або неусвідомлено враховує інтереси суспільства та людей, що її оточують. Тому раціоналізм «людини економічної» у кінцевому підсумку базується на фундаменті цінностей «людини інституціональної» [6, с. 82].

Варто відзначити, що методологія різних інституційних теорій є досить близькою. Вона передбачає широке використання описово-статистичного, історико-генетичного методів, суб'єктивного ідеалізму у тлумаченні суспільних процесів. Основні принципи, які використовували представники інституційного напрямку, – це міждисциплінарний підхід, принцип історизму, увага до громадських та культурних протиріч. Однак загальними для всіх теорій є такі положення:

- економіка не ідентична ринку, вона значно ширша (якщо неокласики зводять до ринку всю економіку і всі суспільні відносини, то інституціоналісти ділять економіку на ринок і неринок, розглядаючи і те й інше як сферу дії інститутів, вивчаючи взаємодії ринків і ринкових інститутів та неринкових сил);

- економіка – це система влади (влада трактується як ступінь участі в економічному регулюванні, у розміщенні ресурсів і доходів згідно з певними інтересами, у тому числі і культурними);

- соціально-культурні і правові інститути відіграють центральну роль у визначенні економічної поведінки та економічних показників;

- під впливом часу інститути еволюціонують, можуть бути змінені через політичне втручання;

- діяльність навних інститутів не обов'язково спрямована на досягнення соціального блага;

- у нових економічних умовах необхідний соціальний контроль.

Що стосується ролі держави в економіці, то ранній інституціоналізм прихильно ставився до державного втручання. Традиційні інституціоналісти вважали, що механізмом розміщення ресурсів є владні структури. Нова інституційна теорія орієнтована на людину, її свободу, що відкриває шлях до економічно ефективного суспільства, яке стійко розвивається на основі внутрішніх стимулів. У цій концепції обґрунтовується ідея ослаблення впливу держави, досить сильного, щоб установити

в суспільстві правила гри і контролювати їх дотримання. Але загалом державне втручання здійснює позитивний вплив на економіку. Неоінституціоналізм додає, що траєкторію розвитку суспільства визначає співвідношення між ефективними і неефективними інститутами. Інституціоналісти, дотримуючись еволюційної гіпотези, вважають, що конкуренція між інститутами приводить до усунення «слабких» і сприяє виживанню тих, які забезпечують найбільшу ефективність під час координації дій економічних суб'єктів. Для соціального інституціоналізму важливим є створення системи соціального контролю над економікою. До форм соціального контролю учені відносять регулюючий вплив держави на великі корпорації, конкуренцію, ціни, зайнятість, грошовий обіг, фінанси. Держава повинна посилити свою роль арбітражного органу, що забезпечує дотримання загального інтересу, й одночасно стимулювати приватну ініціативу.

Необхідно зазначити, що актуальним натеper стає розуміння терміна «культура» як методу формування світогляду, тобто того, через що можна формувати цінності, цілі та завдання, які сьогодні і завтра будуть прийняті громадянами. Культура дає змогу формувати картину світу, картину того, як розуміється дійсність і в якому напрямі вона повинна розвиватися та, відповідно, формувати спосіб життя громадян.

Також культуру доцільно розглядати і як відповідний ресурс, маючи на увазі створення культурно-мистецьких індустрій. Принагідно зазначимо, що поняття «культурні індустрії» з'явилося в 1990-х роках у Великобританії і швидко поширилося в інших країнах. Суть його полягає в тому, що культура стає не лише витратною сферою, але і рушійною силою економіки. Інноваційні комерційні починання, що використовують культуру як ресурс, є в низці високорозвинених країн світу. За кордоном, окрім традиційних культурних інститутів, до творчих індустрій відносять також дизайн, моду, видавничу справу, звукозапис, мультимедіа, технології тощо. Міжнародний досвід свідчить, що інноваційна «креативна економіка» є сьогодні альтернативою розвитку важкої індустрії та сировинної економіки, одним із магістральних напрямів постіндустріального розвитку [7, с. 147].

Необхідно зазначити, що специфіка галузі культури і мистецтва полягає в тому, що ці заклади не лише проводять заходи щодо демонстрації, а й виконують державну функцію зі створення, збереження, збирання і вивчення культурної спадщини фондів, художніх творів, а ця функція прямо не пов'язана з конкретним споживачем. Водночас без її реалізації неможливо забезпечити доступ громадян та юридичних осіб до культурно-мистецьких цінностей, до культурної спадщини.

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі існують різноманітні погляди щодо фундаментального обґрунтування необхідності та форм державної підтримки культури і мистецтва.

Необхідність втручання держави у цю специфічну галузь розглядалася багатьма ученими, що виявилось у різних трактуваннях такої необхідності: від виведеного У. Боумолем і У. Боуеном феномена «хвороби цін», суть якого зводиться до того, що витрати виробництва у виконавському мистецтві ростуть швидше цін на кінцевий продукт, до необхідності виправлення «провалів ринку» (Б. Фрей) і віднесення результатів культурної діяльності до категорії мериторних благ (Р. Масгрейв).

В. Боумоль висунув припущення про те, що зростання продуктивності в громадському секторі

йде повільніше, ніж у приватному. Тому відносні витрати виробництва товарів і послуг у держсекторі вищі, і ціни тут ростуть швидше, оскільки держава є монопольним виробником. Крім того, оплата цих послуг з боку споживача відбувається через податки, тобто споживач насправді не знає, скільки коштує та чи інша послуга, отримує її мовби «безкоштовно».

Учені виділяють такі «провали ринку», пов'язані з необхідністю державного втручання, як:

- недосконала конкуренція у сфері культури, коли надання певної категорії благ споживачеві має характер монопольного виробництва, а держава може усунути провали ринку шляхом стимулювання додаткової пропозиції;

- зниження витрат як виправдання державного втручання, пов'язане з необхідністю компенсації збитку виробника культурних благ, якщо той збільшує пропозицію;

- «відставання продуктивності» у сценічних мистецтвах;

- необхідність розподілу доходів; державна підтримка необхідна в цілях створення сприятливих матеріальних умов для працівників, зайнятих у сфері культури і мистецтва;

- необхідність забезпечення рівних можливостей для залучення широких верств населення до культурних цінностей [8].

Концепція мериторних благ (товари та послуги, що володіють властивою тільки їм цінністю, яка відрізняє їх від звичайних споживчих товарів) зводиться до втручання держави щодо коригування недосконалостей ринкового механізму з боку попиту на культурні блага та послуги.

Вчені А. Рубінштейн та Р. Грінберг [9, с. 137] виходять із принципу взаємодоповнюваності індивідуальних переваг і соціальних інтересів. Автори принципово по-новому розглядають державу (на відміну від твердження, що культура є витратною галуззю і держава, виділяючи їй бюджетні асигнування, займається меценатством), вважаючи, що вона оплачує соціальну корисність надання культурно-мистецьких благ і послуг. Ті блага, споживання яких пов'язане з виникненням соціальної корисності, автори відносять до категорії «захищених благ», тому державна підтримка повинна поширюватися на виробництво не всіх культурних благ і послуг, а тільки тих із них, які генерують соціальну корисність. Їхня концепція «захищених благ» виходить із того, що втручання держави в економіку пояснюється не стільки необхідністю ліквідації «провалів ринку», скільки позиціонуванням держави як носія довгострокових інтересів суспільства загалом. Тому держава оплачує соціальну корисність надання культурних благ і послуг. Водночас державна підтримка повинна поширюватися на виробництво не всіх культурних благ і послуг, а тільки тих із них, які генерують соціальну корисність у сфері культури.

Таким чином, йдеться про еволюційний розвиток форм і методів державної підтримки та зміну соціальної парадигми, в основі якої лежить ідея трансформації ролі держави у підтримці культури – від «держави-мецената» до «держави-інвестора».

Загалом дослідники виокремлюють такі основні підходи до обґрунтування впливу держави на галузь культури і мистецтва, як:

- гіперболізаційний (представники – Дж. Дональд, Р. Ашер, М. Едвардс). Його прихильники стверджують, що внаслідок поширення глобалізаційних процесів, винайдення нових форм глобальної культури поняття «національна культура» вже не відповідає сучасним соціокультурним реаліям та потребам суспільства. Культури взаємобагачуються у глобаль-

ному діалозі, а ті культурні форми та елементи, що стають неспроможними виконувати свої функції, відживають та змінюються новими, більш придатними та корисними. Характерним для цього підходу є наголос на необхідності зменшення втручання держави в культурну сферу та неефективності державного фінансування культурної діяльності;

- скептичний (представники – А. Аппадурі, Е. Грін, С. Томпсон). Його прихильники стверджують, що в сучасних умовах роль держави у підтримці та стимулюванні розвитку культури не зменшується і не ніветується; необхідними є протекціоністська політика держави у сфері культури та істотне збільшення державного фінансування цієї галузі;

- трансформаційний (представники – Е. Гідденс, П. Джонс). Прихильники цього підходу відзначають падіння ролі держави та зростання ролі міжнародних громадських організацій. На їх думку, лише міжнародні організації здатні підтримати та стимулювати розвиток національних культур [10, с. 18].

Безперечно, межі втручання держави в діяльність культурно-мистецької сфери зумовлюються наявними економічними можливостями, особливостями етапу розвитку країни, а також моделлю розвитку економіки. Крім цього, конструювання національної концепції культурної політики залежить від прийнятої в конкретній країні політичної ідеології і від панівних уявлень про природу культурних процесів, їх впливу на розвиток суспільства, пріоритетності вирішення проблем культури.

Тривалий час у межах радянської економіки сфера культури функціонувала за моделями, орієнтованими на соціальну рівність, що зумовлювало визначене коло прав і зобов'язань держави щодо відтворення культури, розвитку її інфраструктури, нормування і розподілу суспільних благ і послуг. Але в реальності за всіх позитивних тенденцій існував суттєвий розрив між задекларованими цілями на всебічний розвиток людини та фінансуванням цієї сфери за «залишковим принципом» [11, с. 14].

Загалом ринок культурних послуг підкоряється законам ринкової економіки і водночас має низку особливостей, до яких можна віднести високий динамізм розвитку, територіальну сегментацію і локальний характер, велику чутливість до ринкової кон'юнктури, індивідуальність і нестандартність багатьох послуг, специфіку державного регулювання та ін. У соціально-культурній сфері існує низка об'єктивних перешкод для формування ринку на принципах «чистої конкуренції», що пов'язано, по-перше, з унікальністю і масштабністю окремих соціально-культурних сфер; по-друге, з диференціацією послуг, зумовлених творчим змістом людей у цій сфері; по-третє, розповсюдженням і наявністю некомерційних організацій, асоціацій, товариств.

Усе це підтверджує тезу про те, що адаптація установ культурно-мистецької сфери до ринкових умов повинна здійснюватися шляхом органічної взаємодії ринкових і державних регуляторів з урахуванням особливостей галузі культури і мистецтва. Пріоритети культурної політики як визначені на державному рівні напрями розвитку культурно-мистецької сфери досить еластичні і багато в чому визначаються загальним соціально-економічним середовищем. Серед основних факторів, що впливають на обсяг потреби у фінансуванні заходів у галузі культури і мистецтва, виділяють: на макрорівні – досягнутий рівень соціально-економічного розвитку країни, історичні традиції культурної поведінки населення, платоспроможний попит населення, рівень інфляції; на мікрорівні – зростання соціальної затребуваності й, отже, відвідуваності музейних

експозицій, виставок та інших культурно-дозвілених заходів, необхідність консервації (реставрації) об'єктів культурної спадщини, необхідність розвитку матеріально-технічної бази закладів культури, зростання потреби в кваліфікованих кадрах тощо.

Загалом можемо стверджувати, що в Україні державна політика управління діяльністю культурно-мистецьких закладів з погляду горизонтальної ієрархії – це політика державних органів, незалежних один від одного, в різних сегментах галузі культури і мистецтва. З погляду вертикальної ієрархії – це прагнення центру перекласти відповідальність за утримання цих закладів на регіональні і місцеві органи влади за збереження наявної системи концентрації важелів управління на загальнодержавному рівні.

Висновки. Виокремлені вище ознаки кризової ситуації зумовлюють необхідність докорінного перегляду принципів державного регулювання діяльності установ культури і мистецтва. При цьому предметом фінансового регулювання у сфері культури і мистецтва, на нашу думку, мають стати:

– соціально-культурна значущість створюваних продуктів, міра їх участі у процесі збереження і розвитку вітчизняної культури в Україні;

– цільова спрямованість виділення бюджетних коштів, тобто визначення напрямів діяльності закладів культури і мистецтва, які потребують пріоритетної фінансової підтримки;

– формування оптимальної структури фінансових ресурсів закладів культури і мистецтва у контексті співвідношення (питомої ваги) власних і бюджетних коштів.

Насамкінець зазначимо, що у межах проведення реформ на державному рівні потрібно задекларувати вихід на стандарти добробуту розвинених країн, для яких характерні висока якість і комфортні умови життя населення. З цих позицій потенціал впливу держави, в тому числі у сфері культури і мистецтва, слід розглядати, з одного боку, як засіб, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності, створенню умов для забезпечення високого рівня матеріального добробуту всіх членів суспільства. А з іншого боку, його слід розглядати як процес соціалізації, інтелектуалізації, який прискорює розвиток усіх сфер життєдіяльності суспільства, орієнтований на нову якість і більш високий рівень соціально-економічного потенціалу країни.

Список використаних джерел:

1. Евстигнеева Л. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 97–113.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен [пер. с англ.]. Москва: Прогресс, 1984. 367 с.
3. Жамс Э. История экономической мысли XX века / Э. Жамс. Москва: Прогресс, 1959. 572 с.
4. Бунге М.: сучасний дискурс / за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2005. 697 с.
5. Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamson // Journal of economic literature. 2000. № 3. Р. 595–613.
6. Савченко П. Человеческая доминанта в современных условиях / П. Савченко, М. Федорова // Экономист. 2009. № 3. С. 81–86.
7. Вахович І. Розвиток креативних індустрій: регіональний вимір: монографія / Ірина Вахович, Олена Чуль. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 288 с.
8. Федірко Н.В. Економіка суспільного сектору: електронний текст лекцій / Н.В. Федірко, Д.П. Єфремов // КНЕУ. 2014. URL: http://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/kmdu%20fetau/2014/EPS_E-lectures_2014.pdf.
9. Гринберг Р.С. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. Москва: ИСЭПРЕСС, 2008. 341 с.
10. Батіщева О. Державне управління розвитком національної культури в умовах глобалізації: автореф. дис. канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.01 теорія та історія державного управління / Батіщева О. Львів, 2007. 27 с.
11. Біла С.О. Результативність функціонування соціальних інститутів в СРСР / С.О. Біла // Економіка. 2010. № 9. С. 11–16.

Крупка А. Я.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

Пирог Г. И.

Тернопольский национальный экономический университет

ОТРАСЛЬ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

Резюме

В статье исследованы основные теоретические подходы к определению роли отрасли культуры и искусства в экономической системе страны. Рассмотрены подходы к обоснованию необходимости и форм государственной поддержки культуры и искусства. Проанализировано современное состояние развития отрасли в Украине и предложены направления развития, учитывая зарубежный опыт.

Ключевые слова: экономическая система, сфера культуры и искусства, институциональная теория, государственное регулирование.

Krupka A. Y.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Pyrh H. I.

Ternopil National Economic University

THE SPHERE OF CULTURE AND ART AS AN IMPORTANT COMPOSITION OF THE ECONOMIC SYSTEM OF THE COUNTRY

Summary

The article examines the main theoretical approaches to determining the role of the field of culture and art in the economic system of the country. Approaches to justify the necessity and forms of state support of culture and art are considered. The current state of development of the industry in Ukraine is analyzed and the directions of development are suggested taking into account the foreign experience.

Key words: economic system, branch of culture and art, institutional theory, state regulation.

УДК 336.77

Маслак Н. Г.

Сумський національний аграрний університет

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні питання формування та дії механізмів фінансування сільськогосподарських підприємств в Україні. Проаналізовані види та оцінена якість банківських послуг із фінансування, а також переваги та загрози використання різних видів фінансових інструментів. Розглянуті напрями розвитку механізмів банківського фінансування на підставі використання аграрних розписок як одного з інструментів фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: механізм фінансування, сільськогосподарське підприємство, кредит, лізинг, авалування, аграрна розписка.

Постановка проблеми. Нагальним питанням для сільськогосподарських підприємств залишається використання поряд зі власними залучених коштів для покриття поточних витрат та інвестиційних потреб бізнесу. Найбільш поширеними схемами фінансування виробництва є укладення лізингових та факторингових угод, отримання прямих та фінансових інвестицій, авалування векселів та банківське кредитування. Як показує досвід розвинених країн світу, останнє повинно займати найбільшу питому вагу у структурі джерел залучення коштів сільськогосподарських виробників. Проте, як свідчить досвід сьогодення, банківськими кредитами у змозі користуватися не всі підприємства, які мають у них потребу. Основні причини низького кредитного забезпечення підприємств лежать у двох площинах: по-перше, в можливостях банків задовольняти потреби аграріїв, не втрачаючи доходів, пов'язаних зі специфікою галузі; по-друге, в можливостях підприємств ефективно використовувати залучені кошти та виконувати зобов'язання у повному обсязі. Серед основних – висока вартість банківських кредитів; складність процедур одержання кредитів; неможливість надання під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них; відсутність гарантійного механізму під час залучення кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегією фінансово-кредитного забезпечення розвитку сільського господарства України до 2020 року, яку розробили такі науковці, як М.Я. Дем'яненко, Л.Д. Тулуш, В.М. Алексійчук, А.С. Шолойко, О.Б. Полещук, О.Д. Радченко, Н.П. Брязгун, визначено, що одним з основних завдань є «запровадити нові фінансові інструменти для сільськогосподарських товаровиробників з метою отримання додаткових кредитів під заставу майбутнього урожаю (або майбутню тваринницьку продукцію)» [1]. Щодо механізмів банківського фінансування діяльності підприємств агропромислового комплексу загалом та сільськогосподарських підприємств зокрема ці питання знаходяться в центрі досліджень багатьох науковців та практиків, таких як В.І. Аранчій [2], І.М. Барановський [3], А.В. Войтюк, О.С. Гудзь [4], П.А. Стецюк [4; 5], О.О. Любар, В.М. Попов [6], В.Г. Ткаченко та інші. Існують напрацьовані методи та інструменти кредитування сільськогосподарських підприємств, визначені важелі управління ризиками кредитних установ та механізми здешевлення банківських кредитів для сільгоспвиробників у межах державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Питання впровадження та використання альтернативних кредитних інструментів підпри-

ємствами агропромислового комплексу розглядаються багатьма вченими та практиками. Вагомий внесок у розроблення механізму запровадження та обігу аграрних розписок в Україні зробили такі вітчизняні науковці та практики, як В.Є. Андрієвський, Г.М. Калетнік, В.Г. Клименко, С.О. Ключа, Ю.О. Лупенко, О.Я. Стойко, С.М. Терещук та ін. Цими фахівцями детально вивчений та представлений досвід використання аграрних розписок у Бразилії; результати розроблених механізмів обігу знайшли своє відображення в Законі України «Про аграрні розписки» [7]; обґрунтовані переваги та недоліки використання цього інструменту для всіх учасників процесу; визначені основні етапи поступового впровадження аграрних розписок у діяльність фермерських господарств усіх областей України. Практичні аспекти використання аграрних розписок знайшли відображення в публікації М. Лугового [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте на фоні глобальних економічних реформ, зміни пріоритетів розвитку держави, появи нових форм господарювання в аграрній сфері виникають також і нові інструменти фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. Окремі питання теорії і практики альтернативного кредитування підприємств аграрного сектору шляхом використання аграрних розписок вимагають подальшого дослідження. Питання удосконалення механізму участі банків під час фінансування з використанням нових інструментів, з одного боку, враховуючи проблеми позичальників, а з іншого – мінімізуючи власні ризики, потребує подальшого розгляду і вирішення.

Метою статті є обґрунтування механізму відносин сільськогосподарських підприємств із банківською системою під час банківського фінансування з використанням нових кредитних інструментів, у тому числі аграрних розписок.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи публікації, пов'язані з темою дослідження, насамперед слід зазначити, що поняття «механізм» в економічному словнику окреслене як «послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище», або як «система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності» [9]. Категорія «механізм» використовується для опису різних сфер соціального життя: економічної (ринковий механізм, механізм ціноутворення, при цьому серед економістів розповсюдженим є використання категорій «фінансово-організаційний механізм» та «організаційно-економічний механізм»); політичної (механізм державного регулювання); духовної (механізм духовного відродження) [10; 11].

В економічних науках під механізмом розуміють послідовність етапів і комплекс способів; послідовність етапів та комплекс методів, а також комплекс методів, які при цьому застосовуються; комплекс заходів і послідовність їх використання; послідовність процесів, етапів, процедур та інструментів.

Описуючи механізм банківського фінансування сільськогосподарських підприємств, пропонуємо розглядати такі складники, як суб'єкти, система, способи та інструменти (банки та підприємства; система планування та прогнозування обсягів фінансування та мінімізації ризиків; способи організації фінансування та інструменти (векселі, аграрні розписки тощо)).

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні відбувається підприємствами різних організаційно-правових форм господарювання. Так, станом на 1 листопада 2016 року було зареєстровано 47 697 сільськогосподарських підприємств, що на 5,1% більше, ніж станом на аналогічну дату 2015 року (табл. 1).

Позитивним є збільшення кількості підприємств усіх організаційно-правових форм господарювання. В Україні зареєстровано понад 40 тис. фермерських господарств, з яких діючими є 33 682 господарства. Цей показник залишається сталим уже впродовж багатьох років, що засвідчує перспективність розвитку цих господарств.

В Україні також нараховується понад 4 млн. особистих селянських господарств, на основі яких розвиваються сімейні фермерські господарства.

І, звичайно, привертає увагу функціонування корпоративних організаційних форм господарювання, серед яких функціонують вертикально-

інтегровані формування за участі іноземного капіталу або зі 100% іноземним капіталом.

Особливості функціонування фінансів різних організаційно-правових форм у сільському господарстві пов'язані насамперед із джерелами формування й використання фінансових ресурсів, а більшою мірою – з можливістю використовувати різні джерела, доступністю до них. Так, розміщення агрохолдингами певної частки акцій на міжнародних біржах відкриває зовнішні ринки кредитного фінансування, і великі компанії залучають кредити за низькими ставками. Малим же та середнім сільськогосподарським підприємствам доводиться розраховувати переважно на власні кошти. В умовах, коли можливості зовнішнього фінансування через банківський кредит обмежені для сільгоспвиробників, виробники змушені продати відразу більшу частину нового врожаю, щоб забезпечити оборотний капітал. Банківське кредитування сьогодні для сільськогосподарських товаровиробників є практично недоступним джерелом. Це зумовлено, з одного боку, проблемами банківського сектору економіки, а з іншого – вимогами банків до кредитоспроможності позичальників, забезпеченням та платою за кредитні ресурси [13].

Досвід зарубіжних країн у частині функціонування механізму фінансово-кредитного забезпечення свідчить про те, що класичні схеми кредитування аграрних підприємств банками, особливо малих та середніх, поєднуються з альтернативними. Такі схеми передбачають, що кредиторами, крім банківських установ, можуть бути будь-які підприємства з агровиробничого ланцюга створення доданої вартості, включаючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, засобів захисту рослин, перевізників, переробні підприємства тощо. Проте якщо йдеться про товарний вид кредитних відносин, то в межах держави він повинен бути обмежений, оскільки розвиток бартерних операцій негативно впливає на розвиток товарно-грошових відносин.

Зупинимося на стані банківської системи України загалом та визначимо основні банки, які мають активні відносини з аграрним сектором економіки.

Аналізуючи банківську систему України, констатуємо, що станом на 01.12.2017 р. в Україні діяло 86 банків проти 96 станом на 01.01.2017 р. (рис. 1).

За результатами діяльності в 2016 році до 20 найбільших банків України (за розміром

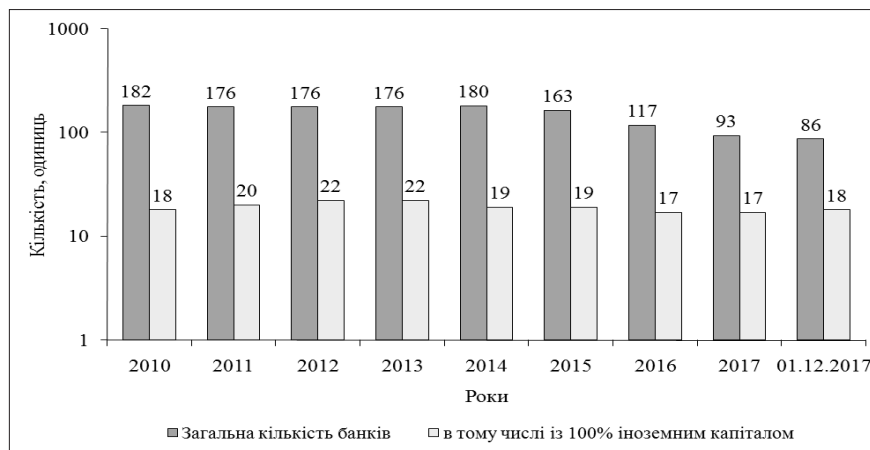


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні (станом на 1 січня та на 1 грудня 2017 р.)

Джерело: НБУ <https://bank.gov.ua/>, 2017 рік

Таблиця 1

Кількість підприємств, які здійснювали сільськогосподарську діяльність, за організаційно-правовими формами господарювання (станом на 1 листопада; одиниць)

Види підприємств	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	49 415	49 046	46 199	45 379	47 697
Господарські товариства	8235	8245	7750	7721	8700
Приватні підприємства	4220	4095	3772	3627	3752
Кооперативи	848	809	674	596	738
Фермерські господарства	34 035	34 168	33 084	32 303	33 682
Державні підприємства	296	269	228	241	222
Підприємства інших форм господарювання	1781	1460	691	891	603

Джерело: [12]

активів) ввійшли: банки з державною часткою, банки іноземних банківських груп та банки з приватним капіталом.

Виділені банки цієї групи мають пропозиції щодо обслуговування підприємств АПК, у тому числі кредитного характеру. Крім них, фінансування підприємств АПК в Україні займаються АТ «ПроКредит Банк» (Франкфурт-на-Майні, Німеччина), ПАТ «Банк Кредит Дніпро» (Науково-виробничо-інвестиційна група «Інтерпайп»), ПАТ «Агропросперіс Банк», ПАТ КБ «Правекс-Банк», АКБ «ІндустріалБанк». При цьому більшість – це банки, які мають спеціальні програми співпраці з підприємствами АПК.

Причин обмеженості операцій із фінансування підприємств АПК декілька: з одного боку, значні ризики операцій, мінімізація яких впливає на вартість кредитних операцій, з іншого – вимоги НБУ щодо формування резервів під кредитні операції, які для сільськогосподарських підприємств не на користь останнім.

Серед банківських послуг для сільськогосподарських підприємств банківське фінансування є одним з основних та більш затребуваним з боку підприємств малого та середнього бізнесу (табл. 2).

У цій групі послуг банки пропонують таке:

1. Кредитні програми (фінансування поточної та інвестиційної діяльності).

У сфері кредитування підприємств АПК банки пропонують такі програми:

- на поповнення обігових коштів – програма спрямована на фінансування оборотного капіталу на будь-якому етапі виробничого циклу для купівлі добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, придбання племінного поголів'я худоби тощо (овердрафт, кредитна лінія, строковий кредит);
- на купівлю сільськогосподарської техніки – програма кредитування на придбання техніки іноземного, вітчизняного виробництва;
- на впровадження інвестиційних проектів – програма спрямована на фінансування інвестиційних проектів з будівництва основних фондів, таких як елеватори, склади тощо, а також закупівлю обладнання для облаштування цих об'єктів.

II. Факторинг, лізинг та документарні операції (випуск гарантій, відкриття акредитивів здійснення платежів інкасо, авалування векселів за розпорядженням клієнта; обслуговування отриманих в інтересах клієнта гарантій, акредитивів, інкасо).

манних в інтересах клієнта гарантій, акредитивів, інкасо). Оскільки кредитування для багатьох позичальників є недоступним через високу вартість, визначені види продуктів дають можливість отримати відстрочку платежу за придбані ресурси.

Активно на ринку банківських послуг працюють із цими інструментами майже всі ті банки, які активно проводять фінансування підприємств АПК. Серед них доцільно виділити ПАТ «Креді Агріколь Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «ОТП Банк», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Банк Кредит Дніпро», ПАТ «ПУМБ», АТ «Піреус Банк МКБ».

III. Фінансування придбання та використання сільськогосподарської техніки, в тому числі лізинг. Лізинг доступний переважно середнім та великим господарствам. Проте такі банки, як ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ КБ «Приват-Банк» мають програми співпраці з фермерами.

Досліджуючи кредитні програми банків, спрямовані на поповнення обігових коштів сільськогосподарських підприємств, можна зазначити, що загалом умови для користування ними можуть виконати далеко не всі підприємства. Це стосується як плати за користування ресурсами, так і виконання вимог щодо забезпечення. Якщо в частині плати за кредит банки не можуть запропонувати плату нижчу, ніж плата за залучені ресурси, то в частині забезпечення виникають додаткові питання. Одні з них пов'язані з видом забезпечення (найкращою заставою для більшості банків є ліквідне майно), інші – з необхідністю його оцінити та застрахувати. Звичайно, встановлюючи вимоги до забезпечення, банки прагнуть мінімізувати ризиковість операції та зменшити витрати на формування резервів. Саме в цій частині і виникають неузгодженості між наявними можливостями використовувати певні активи сільськогосподарськими підприємствами як забезпечення та невизнанням кредитів з боку НБУ як таких, під які не потрібно проводити резервування.

Крім загальноприйнятих видів майна та майнових прав, як кредитна застava під час кредитування сільськогосподарських підприємств можуть використовуватися подвійні складські свідоцтва та майбутній урожай.

Кредитування під заставу майбутнього врожаю забезпечує особливо малим і середнім господарствам необхідне фінансування на потреби бізнесу. У такому

Таблиця 2

Види банківських послуг для підприємств АПК

Група	Види
1. Розрахунково-касове обслуговування	– відкриття різних видів рахунків; – організація дистанційного обслуговування; – проведення платежів у національній та іноземних валютах; – касові операції та інкасація готівкових грошових коштів; – операції з іноземною валютою; – інші послуги в межах управління готівкою.
2. Відкриття та ведення різних видів вкладних (депозитних) рахунків	– строкові депозити; – короткотермінові вклади; – накопичувальні депозити тощо.
3. Пропозиція карткових продуктів	– корпоративні картки; – зарплатні проекти.
4. Банківське фінансування:	– кредитні програми (фінансування поточної та інвестиційної діяльності); – факторинг; – лізинг; – документарні операції (випуск гарантій, відкриття акредитивів здійснення платежів інкасо, авалування векселів за розпорядженням клієнта; обслуговування отриманих в інтересах клієнта гарантій, акредитивів, інкасо).
5. Операції з цінними паперами та послуги депозитарної установи	– купівля та продаж; – організація випуску облігацій; – андерайтинг; – послуги депозитарної установи для резидентів та нерезидентів України
6. Інші	– страхування

кредитуванні обов'язково враховуються всі можливі ризики, такі як втрата врожаю через несприятливі погодні умови або внаслідок протиправних дій. Ці ризики можуть бути як ризиками самого підприємства, так і ризиками банку, який прийняв майбутній урожай у заставу забезпечення кредитних зобов'язань. Саме тому врожай обов'язково має бути застрахованим. Лише в такому разі буде стовідсоткова гарантія відшкодування завданих збитків для сільгоспідприємств, а для банку – наявність механізму реалізації заставного права.

Фінансування під заставу майбутнього врожаю є можливим завдяки наявності форвардного контракту та введенню в дію інноваційного інструменту – аграрних розписок, який забезпечує рівні взаємовигідні умови для обох сторін угоди.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 р. «аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах» [13]. Іншими словами, виробник аграрної продукції зможе отримати гроші на посівну, виробництво або іншу потребу в обмін на гарантію пізніше у визначений в розписці час поставити продукцію чи оплатити розписку. Це новий інструмент, насамперед призначений для поліпшення доступу малим та середнім сільськогосподарським підприємствам і фермерським господарствам до фінансування.

04 лютого 2016 року ПАТ «Астра Банк» вийшов на ринок під новим брендом ПАТ «Агропросперіс Банк», який надає професійне фінансування оборотного капіталу малим і середнім виробникам зерна. ПАТ «Агропросперіс Банк» пропонує їм фінансування під заставу винятково майбутнього врожаю (табл. 3).

Механізм використання аграрних розписок включає договір між позичальником і кредитором, оформлення аграрної розписки (нотаріальне посвідчення та внесення до реєстру аграрних розписок); надання позичальнику коштів, насіння, ЗЗР або інших МТР; виконання умов фінансування (передача урожаю (прав на урожай) кредитором); нотаріальні дії з виконання аграрної розписки.

Кредиторами можуть бути дистриб'ютори, зернотрейдери, банки, постачальники товарів та матеріальних цінностей. При цьому у разі, якщо кредитором виступає банк, операція із кредиту-

вання оцінюється з погляду рівня ризику операції із застосуванням відповідних інструментів його мінімізації. Відповідно до положення про оцінку кредитного ризику, кредит під заставу майбутнього врожаю за впливом на капітал банку дорівнює кредиту без забезпечення. Цей аспект вимагає від банків створювати додаткові резерви. Крім того, кредитори змушені вимагати страхування залогового майна або користуватися послугами оцінщиків посівів та/або врожаю, що приводить до збільшення вартості цього виду фінансування.

Привабливість механізму аграрних розписок для сільськогосподарських виробників полягає у безумовності зобов'язань виробника здійснити належну оплату, простоті оформлення та обороту цього інструменту загалом, забезпеченні заставою майбутнього врожаю з визначеної земельної ділянки, можливості розрахуватися за розпискою наступним урожаем, функціонуванні єдиного реєстру аграрних розписок з можливістю пошуку обтяжень як за конкретно особою, так і за земельною ділянкою. Основними ризиками використання аграрних розписок для виробників сільськогосподарської продукції є загроза невиконання зобов'язань у разі неврожаю чи втрати врожаю.

Звичайно, усе нове насторожує. Водночас учасники ринку розуміють, що зміни назріли, тому потрібно працювати з новими інструментами, збільшуючи прозорість і довіру.

Висновки і пропозиції. В аграрному секторі України домінуючу роль виконують великі агроформування. Для малих та середніх аграрних підприємств обмежений доступ до значної кількості фінансових ресурсів, у тому числі і традиційного банківського кредитування. Проаналізувавши пропозиції банків України з обслуговування підприємств АПК, констатуємо, що наявність програм породжується попитом на них. Фінансування є основою для виконання основного призначення банків. Механізм кредитування аграрного виробництва малих та середніх підприємств на основі аграрних розписок дає можливість залучати матеріально-технічні та фінансові ресурси для проведення основної діяльності. Проте цей механізм та інструмент повинен бути не єдиною можливістю доступу до ресурсів, а альтернативним інструментом. Зарубіжний досвід свідчить про наявність певних переваг аграрних розписок, проте засвідчує також, що без всебічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників з боку держави не обійтись.

Таблиця 3

Кредитні продукти ПАТ «Агропросперіс Банк» під заставу майбутнього врожаю станом на грудень 2017 року

Фінансування агровиробництва	Фінансування під форвард	Фінансування під аграрні розписки
– термін кредитування: до 6–9 місяців, в обґрунтованих випадках – до 12–18 місяців; – валюта: гривня або долар США; – застава: майбутній врожай кукурудзи, пшениці, сої, ріпаку, соняшнику; – майнові права на виручку за форвардним контрактом, зерно, частково с/г техніка; – покриття заставою: 150–200% від суми кредиту; – оформлення: агрономічна експертиза агровиробництва; – підтвердження якості ТМЦ, які купуються; – форвардний контракт на продаж готової продукції; – без оцінки, нотаріального посвідчення та страхування	– мета: покриття виробничих витрат за наявності продукції на складі або за наявності укладеного форвардного контракту на якісні посіви; – термін кредитування: 3–6 місяців, в обґрунтованих випадках – до 12 місяців; – валюта: гривня або долар США; – застава: майнові права на виручку за форвардним контрактом, готова продукція шести експортних культур (кукурудза, пшениця, соя, ріпак, соняшник, ячмінь) або майбутній урожай кукурудзи, пшениці, сої, ріпаку, соняшнику; – оформлення: зберігання на погоджених елеваторах; – форвардний договір на продаж резиденту; – договір на експортну реалізацію	– мета: покриття витрат на виробництво с/г продукції до збору врожаю; – термін кредитування: до 6–9 місяців, в обґрунтованих випадках – до 12–18 місяців; – валюта: гривня або долар США; – застава: майбутній урожай кукурудзи, пшениці, сої, ріпаку, соняшнику; – додаткова застава: майнові права на виручку за форвардним контрактом; – зерно, частково с/г техніка; – покриття заставою: 140–170% від суми кредиту; – оформлення: агрономічна експертиза агровиробництва; – підтвердження якості ТМЦ, які купуються; – форвардний контракт на продаж готової продукції; – без оцінки і страхування

Джерело: [Сайт ПАТ «Агропросперіс Банк» <http://www.ap-bank.com/>]

Список використаних джерел:

1. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
2. Аранчій В.І. Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах / В.І. Аранчій // Наукові праці Полтав. держ. аграр. акад. [Економічні науки]. Полтава. ПДАА. 2011. Т. 1. Вип. 2. С. 3–6.
3. Барановський І.М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників / І.М. Барановський // Науковий вісник національного аграрного університету. 2008. № 119. С. 236–240.
4. Стецюк П.А. Трансформація матриці банківського кредитування сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь, А.В. Войтюк // Економіка АПК. 2013. № 2. С. 49–55.
5. Стецюк П.А. Методологія та механізми фінансового забезпечення розширеного відтворення аграрного виробництва / П.А. Стецюк // Вісник СНАУ. Серія : Фінанси і кредит. 2010. № 2(29). С. 16–22.
6. Попов В.М. Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства / В.М. Попов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. [Економічні науки]. Кіровоград. КНТУ. 2012. Вип. 22, ч. II. С. 163–168.
7. Про аграрні розписки : Закон України від 6 листопада 2012 року №5479-VI із змінами. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5479-17/print1460301033140282>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
8. Луговий І.В. Кредитування через аграрні розписки [Електронний ресурс] / Микола Луговий // Чорноморські новини. № 025 (21702) четвер 17 березня 2016 року. URL: <http://chornomorka.com/archive/a-7197>.
9. Економічний словник. URL: http://yandex.ua/yandsearch?text=http%3A%2F%2Fabc.informbureau.com%2Fhtml%2F0icssenoaaiiue_iaoaieci.html&clid=1959251&lr=28539&mssp=1. – Назва з екрана.
10. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / Іванна Валеріївна Чукіна // Економічний аналіз, 2014 рік. Том 15. № 3. С. 231–236.
11. Рудницький С. Категорія «механізм» у суспільних науках / Сергій Рудницький // Social science. № 4, 2011. URL: <http://social-science.com.ua/article/630>. – Назва з екрана.
12. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2016 рік. Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
13. Маслак Н. Банки та АПК України: співпраця триває! / Н. Маслак, О. Маслак // Пропозиція / 2017. № 5. С. 154–160. URL: <http://propozitsiya.com/ua/banki-ta-apk-ukrayini-spivpracya-trivaie>.

Маслак Н. Г.

Сумський національний аграрний університет

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования и действия механизмов финансирования сиського-сподарських підприємств в Украине. Проанализированы виды и оценено качество банковских услуг по финансированию, а также преимущества и угрозы использования различных видов финансовых инструментов для кредиторов и заемщиков. Рассмотрены направления развития механизмов банковского финансирования на основе использования аграрных расписок как одного из инструментов финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: механизм финансирования, сельскохозяйственное предприятие, кредит, лизинг, авалирование, аграрная расписка.

Maslak N. H.

Sumy National Agrarian University

DEVELOPMENT MECHANISM BANK FINANCING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

Theoretical issues of the formation and operation of the financing mechanisms of Ukrainian agrarian enterprises are examined in the article. The types and quality of banking services for financing, as well as the advantages and threats of using various types of financial instruments for creditors and borrowers were analyzed. The directions of the development of the mechanisms of bank financing on the basis of the use of agrarian receipts are considered as one of the tools of financial support for agricultural enterprises.

Key words: financing mechanism, agricultural enterprise, credit, leasing, avalization, agrarian receipt.

УДК 336.71

Момот О. М.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ГЕНЕЗИС ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто погляди науковців на поняття «капітал» в історичній ретроспективі. Виокремлено три підходи до трактування капіталу: грошовий, предметно-функціональний та соціально-економічний, охарактеризовано їх переваги та недоліки. Ідентифіковано траєкторію генезису транснаціонального банківського капіталу та встановлено генетичний зв'язок між транснаціональним банківським капіталом та іншими компонентами капіталу – промисловим, торговим і неречовим капіталами.

Ключові слова: капітал, банківський капітал, транснаціоналізація, транснаціональний банківський капітал, фінансова глобалізація.

Постановка проблеми. Розкриття глибинних основ формування транснаціонального банківського капіталу передбачає дослідження процесів його генезису, оскільки капітал перебуває у неперервному розвитку, що включає процеси його виникнення, становлення та якісного перетворення. Поява банківського капіталу і його транснаціоналізація безпосередньо пов'язані з розвитком фундаментальної економічної категорії – капіталу, причому початкове абстрактне й узагальнене поняття «капітал» у процесі розвитку економічної думки наповнювалося конкретним змістом, що відповідав відповідній парадигмі економічного розвитку суспільних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутнісні характеристики капіталу представлені в широкій палітрі наукових праць відомих з історії економістів-мислителів, таких як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, К. Маркс, Дж.М. Кейнс, М. Фрідмен та ін., сучасних зарубіжних дослідників – Дж. Аррігі, М. Блауга, Є.Ф. Бріггема, Ч. Кіндлбергера, Д. Каддінгтона, Дж. Сороса, Г. Хаберлера, Р. Харрода, К. Іверсена, Р. Нурске, Б. Оліна, а також вітчизняних учених І.О. Бланка, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрогіна та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з тим, що процес накопичення знань і наукових поглядів щодо змісту дефініцій «капітал», «банківський капітал» та «транснаціональний банківський капітал» триває, важливо дослідити формування та розвиток теорії капіталу, щоб використати спадщину економічної думки для узагальнення існуючих теоретичних конструкцій та формування уявлень, що відповідають сучасним умовам суспільно-економічного життя.

Мета статті полягає у систематизації та узагальненні наявних наукових підходів до трактування економічної природи капіталу в історичній ретроспективі та виявленні генетичного зв'язку між транснаціональним банківським капіталом та іншими видами капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі еволюції капіталу також наповнювалися більш глибоким сенсом підходи вчених до трактування поняття капіталу. Так, у період раннього меркантилізму поняття «капітал» сформульовано не було. Представники пізнього меркантилізму (Т. Мен, А. Монкретьєн) вважали головним джерелом прибутку нееквівалентний обмін у зовнішній торгівлі, у зв'язку з чим трактували гроші як капітал. Досліджуючи сферу обігу, вчені залишили поза увагою процеси виробництва.

У фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго) переважною формою виробництва було сільське господарство, тому джерелом багатства у них виступає землеробство, а капітал є результатом докладання праці до обробки землі.

Представники класичної політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Кене, Дж.С. Мілль) вказують на роль факторів виробництва у створенні вартості та виділяють як головну властивість капіталу його здатність приносити дохід своєму власникові. У їх трактуванні матеріально-речовий зміст капіталу являє собою: 1) знаряддя виробництва; 2) предмети праці (сировина і напівфабрикати); 3) предмети споживання робітників, необхідні для відтворення робочої сили. Заслугою класиків також є розмежування грошової, товарної та виробничої форм капіталу. Хоча капітал є результатом заощадження, але він знаходиться в процесі постійного споживання, тобто відбувається рух капіталу.

Класиком теорії капіталу, який розкрив його сутність, джерела походження, закони руху, форми прояву, вважається К. Маркс, який трактує капітал як самозростаючу вартість. К. Маркс доходить висновку про те, що капітал – це не річ, а певне суспільне, тобто належне певній історичній формації суспільства, виробниче відношення, яке представлене в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру [9, с. 886].

Представники неокласичної школи (Дж. Кларк, І. Фішер) розвивають думку про те, що капітал – це не просто певний запас благ, а й фактор, здатний приносити систематичний дохід своєму власнику. Дж. Кларк розмежовує поняття капіталу і капітальних благ. Під капітальними благами дослідник розуміє матеріальні речі і гроші, які можуть бути повністю спожиті. Під капіталом він розуміє абстрактну річ, а саме певний запас, що пускається в оборот і здатний приносити дохід. І. Фішер доходить висновку, що капітал – це дисконтований потік доходів. Для позначення продуктивності капіталу (оцінки майбутньої віддачі капіталу) вчений розвиває інвестиційну теорію капіталу та вводить поняття «інвестиційні можливості капіталу» [5].

Отже, кожна економічна школа зробила певний внесок у розвиток теорії капіталу, по-своєму відповідаючи на питання про сутність капіталу, природу його походження, структуру його складових елементів. Народжуючись на певному етапі розвитку економічної науки, теорії капіталу відображали основні потреби діючої економічної системи. Для узагальнення викладеного пропонуємо поєднати історично сформовані погляди на економічну природу капіталу у три узагальнені підходи, що представлені на рисунку 1.

Відповідно до сучасних поглядів на еволюцію форм капіталу [21], на певному етапі розвитку суспільних відносин товарна і грошова форми капіталу виокремлюються, на їх основі виникають торговий і позичковий капітали.

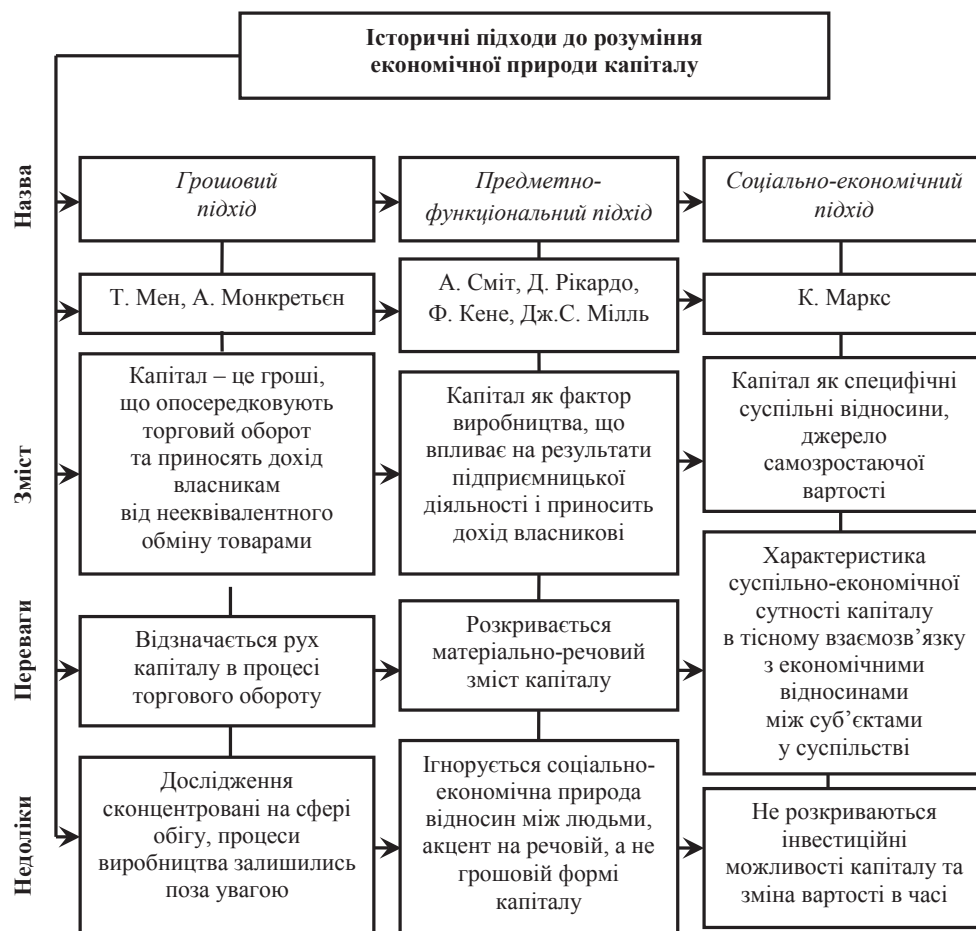


Рис. 1. Історичні підходи до трактування економічної природи капіталу

Джерело: розробка автора

З розвитком фінансового ринку властивість бути капіталом набувається не тільки грошима, але й іншими фінансовими інструментами, що привело до появи фіктивного (титульного) капіталу – капіталу, який існує у вигляді цінних паперів, що приносять дохід їх власників. Згодом позичковий та фіктивний (титульний) капітал поєднуються у складі фінансового капіталу.

Головною відмінністю банківського капіталу є те, що це фінансовий капітал, який знаходиться під управлінням банківської установи (у разі транснаціонального банківського капіталу – під управлінням транснаціонального банку) та включає в себе як позичковий, так і фіктивний (титульний) капітали, що конвертують свої форми у процесі здійснення банківських операцій з метою отримання прибутку за певного рівня ризику.

У міру розвитку суспільних відносин капітал стає дедалі більш складним за структурою і за змістом. Сьогодні у капіталі переплітаються, крім фінансового і промислового капіталів, й інші, так звані неречові форми капіталу: людський, інформаційний, інституційний, політичний тощо.

Генезис банківського капіталу представлений на рис. 2, що унаочнює його генетичний зв'язок з іншими складниками глобального капіталу – промисловим, торговим, неречовим капіталами.

Розглянемо більш докладно думки вчених щодо передумов виникнення процесів транснаціоналізації капіталу. У систематизованому вигляді такі погляди представлені на рисунку 3.

Уперше основні причини вивезення капіталу з країн були розглянуті в роботах класиків політич-

ної економії. Так, А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» [15] аналізує рух капіталу як фактора, що опосередковує торгівлю, вказуючи на значущу роль процентних ставок у визначенні напрямку руху капіталу, а також обґрунтовує позитивний ефект від міжнародного переміщення капіталу.

Дж.Ст. Мілля в роботі «Підстави політичної економії з деякими застосуваннями до суспільної філософії» [10] розглядає рух міжнародного капіталу через аналіз закордонної торгівлі, заощаджень, норми прибутку і руху грошей (потоків золота і срібла) як ввізного товару. На думку дослідника, капітал рухається між країнами з причини різниці в нормі прибутку, яка в найбільш багатих капіталом країнах має тенденцію до зниження. Причому різниця в нормі прибутку між країнами повинна бути істотною, щоб покрити також ризик, на який іноземний інвестор наражається в чужій країні.

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо [14] і закони вирівнювання міжнародного попиту і міжнародних цінностей Дж. Мілля [10] стали основою формування неокласичної теорії міжнародного руху капіталу.

Відповідно до цієї теорії вивезення капіталу розглядається як спосіб вирівнювання граничної продуктивності цього фактора виробництва, подолання митних бар'єрів і забезпечення географічної диверсифікації капітальних вкладень.

Р. Нурксе [25] дійшов висновку, що в країні зі зростаючим експортом товарів збільшується попит на капітал, тому така країна переважно імпортує капітал, та навпаки.

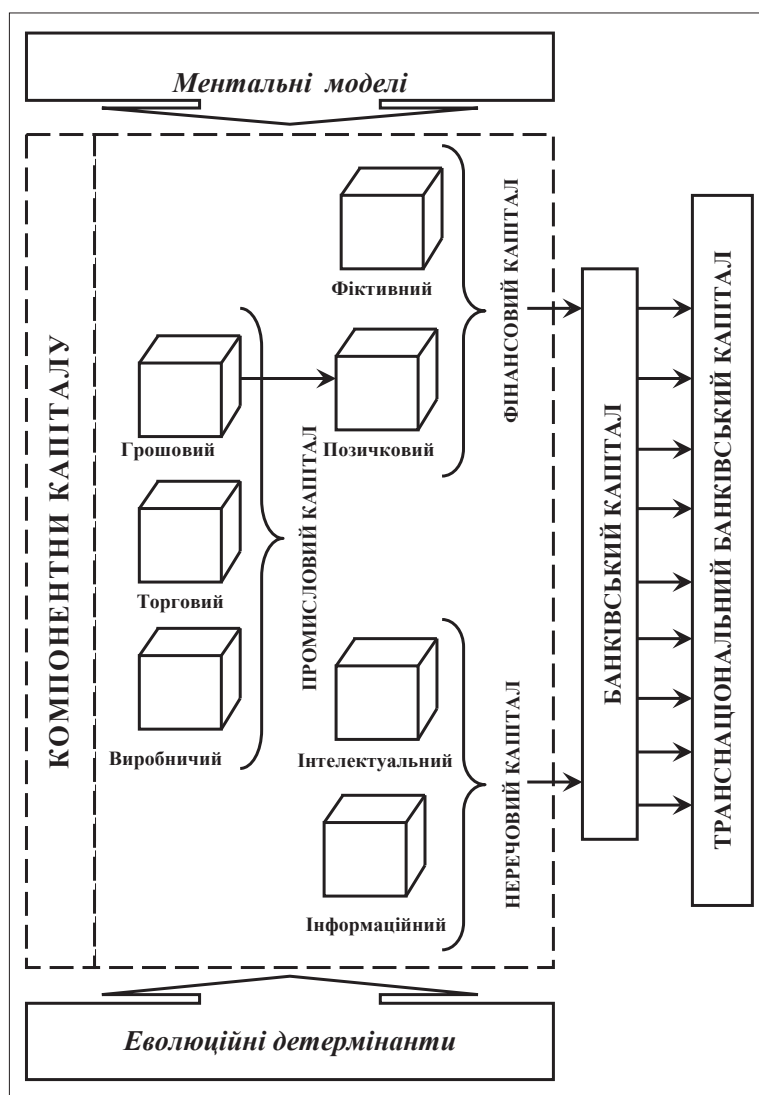


Рис. 2. Генезис транснаціонального банківського капіталу

Джерело: розробка автора

Б. Олін [26] у своїй концепції міжнародної торгівлі показав, що рух факторів виробництва пояснюється різним попитом на них в різних країнах: вони рухаються звідти, де їх гранична продуктивність низька, туди, де вона висока. Для капіталу гранична продуктивність визначається насамперед процентною ставкою. Крім різниці в процентних ставках, на думку Б. Оліна, на міжнародний рух капіталу впливають: мітні бар'єри (заважають ввезенню товарів і тим самим підштовхують зарубіжних постачальників на ввезення капіталу для проникнення на ринок), прагнення фірм до географічної диверсифікації капіталовкладень та ін.

К. Іверсен [25] розробив концепцію граничної міжнародної мобільності капіталу, відповідно до якої різні види капіталу мають неоднакову ліквідність, передусім через трансакційні витрати. Це пояснює ситуацію, коли одна й та сама держава є як імпортером, так і експортером капіталу.

Кейнсіанська економічна теорія [7] обґрунтовує необхідність урядового стимулювання експорту капіталу з метою поліпшення стану платіжного балансу, грошового ринку, національних інвестицій, зайнятості і т.д. При цьому експорт капіталу стимулює ділову активність як в країнах-експортерах, так і в країнах-імпортерах.

Неокейнсіанці Р. Харрорд і Є. Домар [20] під час дослідження транскордонних потоків капіталу брали до уваги, крім стану платіжного балансу, також показники національного доходу, його динаміку й обсяг внутрішніх капіталовкладень.

У теорії монетаризму М. Фрідмен [18] аналізував міжнародний рух капіталу в зв'язку з пошуком шляхів врегулювання дисбалансів на грошовому ринку країни, зокрема, через регулювання попиту і пропозиції грошей.

Серед праць сучасних дослідників науковий інтерес викликають роботи Дж. Сороса [16]. Автор називає фінансовий капітал джерелом процвітання, тому країни конкурують за його залучення. Капітал акумулюється в багатонаціональних компаніях, цінні папери яких продаються на біржах, посередником у цьому процесі є фінансові ринки. Висока норма прибутку залучає капітал у фінансові центри і розподіляє його через фінансові ринки.

Окремі дослідники аналізували рух капіталу як чинника, що викликає циклічні коливання в національних економіках, так як залежну від коливань змінну. Г. Хаблер у праці «Процвітання і депресія» [19] розглядає рух капіталу під впливом ставки відсотка, умов торгівлі, валютних курсів і циклічних коливань. Учений вивчає, як зазначені чинники перешкоджають руху капіталу з країни, що експортує капітал, і вплив, який вони здійснюють на економіку країни, що імпортує капітал, на різних фазах економічного циклу.

Інші вчені в своїх роботах розкривають різні аспекти втечі капіталу за кордон. Д. Каддінгтон [11] зводить втечу капіталу до нелегального ввезення та вивезення короткострокового капіталу. Ч. Кіндлбергер [8] вважає, що втеча капіталу – це рух капіталу з країни, що суперечить її національним інтересам і відбувається через несприятливий для вітчизняних власників капіталу інвестиційний клімат у країні. Дж. Аррігі [1] описує процеси рециркуляції капіталу, що відбуваються через вичерпання виробничих можливостей реальної економіки і перехід країн до побудови фінансової економіки, в якій з часом починається процес ерозії прибутковості капіталу.

Таким чином, в економічній літературі висвітлюються різні позиції вчених щодо передумов транснаціоналізації капіталу, що дає змогу більш глибоко розуміти сутність цього феномену.

Висновки і пропозиції. Виконане дослідження дало змогу ідентифікувати траєкторію генезису транснаціонального банківського капіталу за рахунок поглибленого аналізу ментальних моделей сутності капіталу та виділення його еволюційних детермінант, що дало змогу встановити генетичний зв'язок між транснаціональним банківським капіталом та іншими компонентами капіталу – промисловим, торговим і неречовим капіталами. Оскільки транснаціоналізація економічних відносин є невід'ємною рисою процесів глобалізації економіки та фінансової сфери, подальші наукові дослідження слід спрямувати на відкриття нових горизонтів розвитку економічної думки у цьому напрямі.

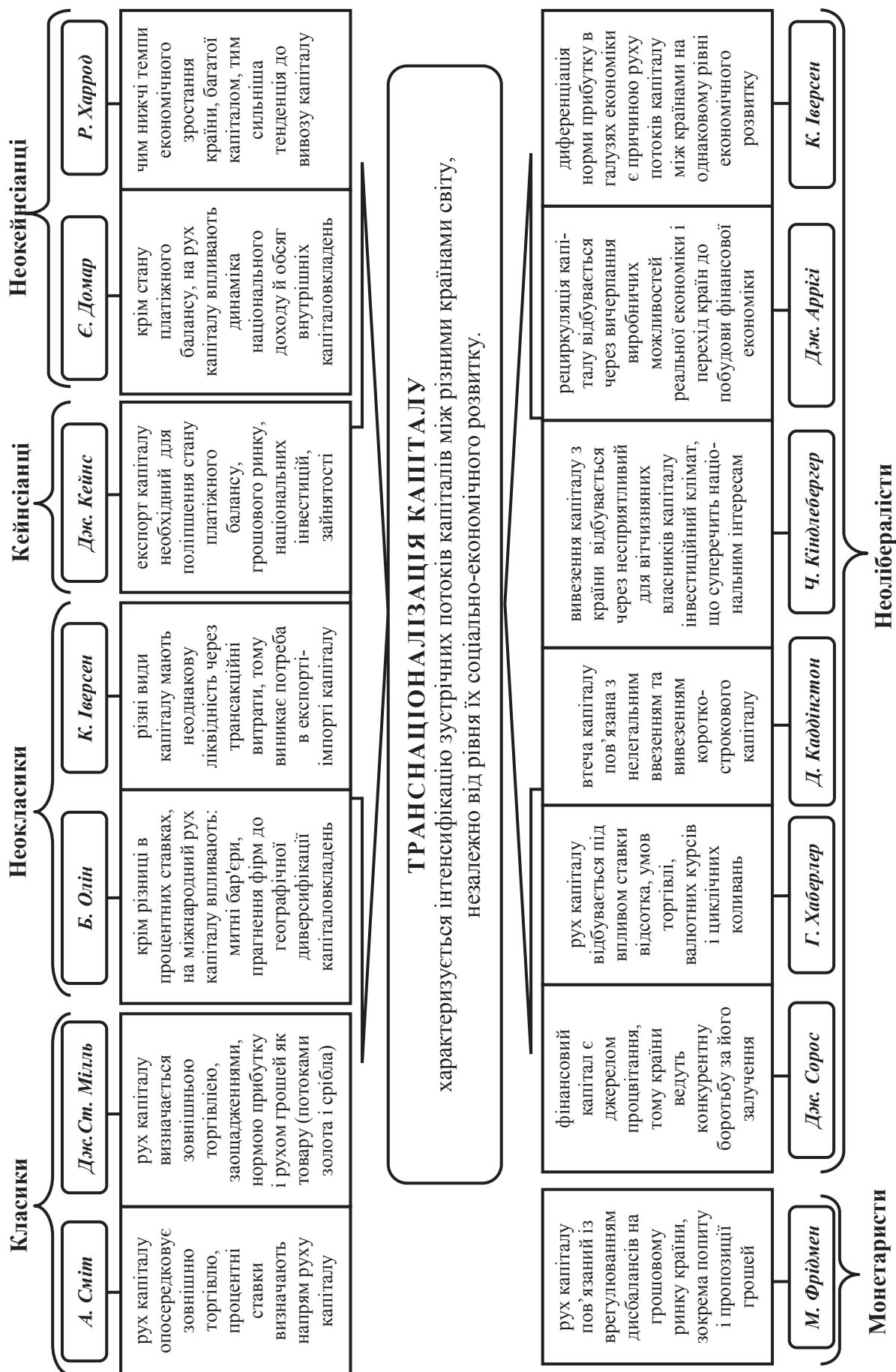


Рис. 3. Наукові підходи вчених-економістів до ідентифікації передумов транснаціоналізації капіталу

Джерело: розробка автора

Список використаних джерел:

1. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Дж. Арриги. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. 472 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 1998. 477 с.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. К.: Ника- Центр, Эльга, 2002. 512 с.
4. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг. СПб.: Экономикс, 2008. 352 с.
5. Бригхем С.Ф. Основы финансового менеджмента: навч. посібник / С.Ф. Бригхем. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 560 с.
6. Кейнс Дж.М. Избранные произведения / Сост.: А.Г. Худокормов. М.: Экономика Москва, 1993. 21 с.
7. Киндлбергер Ч. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи / Ч. Киндлбергер, Р. Алибер. СПб.: Питер, 2010. 544 с.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3-х томах / К. Маркс. М.: Политиздат. Т. 3, Кн. 3: Процесс капиталистического производства, взятый в целом, Ч. 1. 1975. 508 с.
9. Милль Дж.Ст. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии / Дж.Ст. Милль; Пер. с послед. англ. изд. Е.И. Остроградской; Под ред. прив.-доц. О.И. Остроградского. Киев; Харьков: Юж.-рус. кн.-во Ф.А. Иогансона, 1896. 866 с.
10. Мировая экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2005. 743 с.
11. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В.М. Опарін // Вісник НБУ. 2000. № 5. С. 26–31.
12. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2008. 536 с.
13. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; Пер. с англ., предисл., науч. ред. и сост.: П.Н. Ключкин. Науч. изд. М.: Эксмо, 2007. 954 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
15. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999. 262 с.
16. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. 350 с.
17. Фридмен М. Количественная теория денег: [Пер. с англ.] / М. Фридмен. М.: Эльф-пресс, 1996. 131 с.
18. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер; пер. с англ. О.Г. Клемент, Н.М. Осадчей, Р.Х. Хафизовой. Челябинск: Социум, 2005. 474 с.
19. Харрод Р. К теории экономической динамики: новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике. М.: Гелиос АРВ, 2011. 160 с.
20. Черникова Л.И. Теоретические и прикладные аспекты трансформации современного капитала / Л.И. Черникова // Сервис PLUS. 2009. № 3. С. 49–56.
21. Экономическая теория: учебник / под ред. Г.П. Журавлевой, В.И. Бархатова. М.: Финансы и статистика, 2007. 848 с.
22. Domar E. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment / E. Domar // Econometrica. Vol. 14. No. 2. April 1946. P. 137–147.
23. Iversen C. Aspects of the Theory of International Capital Movements / C. Iversen. London: Cass, 1967. 536 p.
24. Nurske R. Causes and Effects of Capital Movements / R. Nurske // International Investment / J.H. Dunning ed. Harmondsworth: Penguin, 1972. P. 97–116.
25. Ohlin B. Interregional and International Trade / B. Ohlin. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1967. 617 p.

Момот А. М.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ГЕНЕЗИС ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА**Резюме**

В статье рассмотрены взгляды ученых на понятие «капитал» в исторической ретроспективе. Выделены три подхода к трактовке капитала: денежный, предметно-функциональный и социально-экономический, охарактеризованы их преимущества и недостатки. Идентифицирована траектория генезиса транснационального банковского капитала и установлена генетическая связь между транснациональным банковским капиталом и другими компонентами капитала – промышленным, торговым и невещественным капиталами.

Ключевые слова: капитал, банковский капитал, транснационализация, транснациональный банковский капитал, финансовая глобализация.

Momot O. M.

Higher Education Institution of Ukoopspilka
«Poltava University of Economics and Trade»

THE GENESIS OF TRANSNATIONAL BANKING CAPITAL**Summary**

The article considers the views of scientists on the concept of "capital" in a historical retrospective. Three approaches to the interpretation of capital are singled out: monetary, subject-functional and socio-economic, their advantages and disadvantages are characterized. The trajectory of the genesis of transnational banking capital has been identified and a genetic link has been established between transnational bank capital and other components of capital - industrial, commercial and immaterial capital.

Key words: capital, banking capital, transnationalization, transnational banking capital, financial globalization.

УДК 336.71.339.9

Абубакар Муми

Университет экономики и права «КРОК»

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МИРОВОЙ СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрена качественно-количественная оценка влияния бизнес-деятельности в мировой сфере банковских услуг на экономическую безопасность государства, функции банковских услуг в глобальном финансовом пространстве, а также инструменты воздействия на территориальные изменения в бизнес-деятельности в мировой сфере банковских услуг с целью усиления экономической безопасности государства.

Ключевые слова: банковские услуги, глобальный рынок, мировая сфера банковских услуг, финансовая безопасность, безопасность национальных банковских систем.

Постановка проблемы. В современной экономической науке и практике понятие финансовой устойчивости тесно переплетается с понятием экономической безопасности, поскольку оба предусматривают использование данных о финансовом положении субъекта анализа. В банковской сфере экономическая безопасность указывает на состояние (уровень) защищенности субъектов (клиентов, банков, банковской системы) от внешних и внутренних угроз. В этом контексте она определяется составом и качеством системы мер в арсенале субъекта по недопущению нарушения экономического равновесия и эффективности его деятельности.

Международные финансовые отношения, результатами которых является формирование нормативно-финансового регулирования и создание определенных международных финансовых институтов для обеспечения формирования взаимодействия субъектов различных стран в области финансовых операций, накладывают не только положительный, но и отрицательный отпечаток на безопасность национальных банковских систем.

Развитие современного рынка банковских услуг сопровождается динамическими интеграционными процессами. В условиях финансовой глобализации усиливаются интеграционные процессы между финансово-кредитными и страховыми институтами, на глобальном рынке финансовых услуг развиваются банко-страховые группы и финансовые корпорации. Важнейшими характеристиками современного финансово-кредитного бизнеса в условиях финансовой глобализации стали: рост организационно-финансового, экономического, информационного и регулятивного капиталов; дерегулирование, усиление конкуренции, рост рисков, финансовые инновации, реинжиниринг. В результате глобализации финансовых рынков банки, страховые компании, финансовые корпорации сталкиваются с дополнительными рисками, связанными не только с изменением конъюнктуры рынков и либерализацией финансового законодательства, но и расширением форм, инструментов финансового взаимодействия.

Анализ последних публикаций. Анализ различных аспектов деятельности банков на мировом финансовом рынке в контексте глобализации мировой экономики посвящают труды ведущих украинских экономистов: С.Я. Боринца, А.С. Гальчинского, В.И. Грушка, Д.Г. Лукьяненко, И.А. Лютого, Ю.В. Макогона, А.М. Мозгового, А.М. Мороза, Т.В. Ореховой, М.И. Савлука, А.С. Филипенка, Г.А. Черниченко и др. Проблематика банковской деятельности занимает важное место в исследованиях известных зарубежных ученых: П. Аллена, Е. Долана, Т. Коха, Р. Миллера, П. Роуза.

Нерешенные части проблемы. Недостаточно изученными являются основы функционирования глобального институционально-регуляторного обеспечения международного банковского бизнеса.

Целью статьи является разработка практических рекомендаций по поводу трансформации банковских услуг в процессе глобализации финансового бизнеса с точки зрения экономической безопасности государства.

Результаты исследования. В 2017 году на мировом финансовом рынке посткризисные нормативные рамки постепенно устанавливаются, и финансово-кредитные учреждения соответствующим образом корректируют свои бизнес-модели. Сейчас становится очевидным, что ускоряющиеся темпы технологических изменений являются наиболее творческой силой, а также наиболее разрушительной в современной экосистеме банковских услуг. Модифицируя банковские услуги, банки стремятся минимизировать свои риски за счет совершенствования процедуры взаимодействия с клиентами на основе принципа разделения рисков с клиентом.

Влияние факторов, связанных с бизнес-деятельностью в мировой сфере банковских услуг, на экономическую безопасность государства определяется системой индикаторов экономической безопасности государства, характеризующих состояние и тенденции развития банковской системы и экономики страны в целом. Отклонение индикаторов от нормальных значений сигнализирует о возникновении угроз экономической безопасности [1, с. 56].

Критерии экономической безопасности государства – это определенные нормативные показатели, по которым оценивается состояние экономики страны, способность банковской системы выполнять функции по финансированию экономики страны.

Оптимальные значения индикаторов – это интервал показателей, пребывание в пределах которого свидетельствует об эффективном и наиболее успешном функционировании банковской системы государства.

Пороговые значения индикаторов – это количественные показатели, переход за пределы которых сигнализирует о вероятности возникновения кризиса в банковской сфере.

Пороговые значения индикаторов могут иметь три уровня:

- первый уровень характеризуется нежелательными отклонениями значений финансовых индикаторов, свидетельствует о необходимости принятия определенных решений по их устранению;

- второй уровень – когда значения индикаторов вызывают угрожающие процессы в банковской сфере и могут свидетельствовать о событиях кризисного характера;

– третий уровень свидетельствует о наступлении необратимых явлений в банковской сфере.

Мониторинг индикаторов экономической безопасности государства необходим для выявления тенденций относительно возникновения финансовой нестабильности в государстве. Для его проведения регулятором создается постоянная комиссия (орган), которая на основе анализа данных мониторинга прогнозирует появление и распространение угрожающих явлений, готовит информацию и рекомендации по состоянию экономической безопасности для органов исполнительной власти, отвечающих за реализацию финансовой политики государства [2].

Для определения уровня экономической безопасности мы предлагаем выбрать реальные факторы влияния на экономическую безопасность государства (табл. 1), которые наиболее полно характеризуют явления и тенденции в бизнес-деятельности в мировой сфере банковских услуг и экономике Украины в целом. Для получения эмпирического подтверждения влияния избранных факторов на экономическую безопасность государства был проведен анализ, основанный на исследовании темпов прироста значений данных факторов в период с 01.01.2007 г. по 01.01.2017 г.

Проведенный корреляционный анализ позволил выявить определенные тенденции. Слабая связь была обнаружена между темпом прироста активов и темпами прироста объема следующих факторов: кредитов и депозитов. При этом отсутствует связь между объемом банковского капитала и ВВП как индикатора экономической безопасности государства. Полученные результаты сведены в таблице 2.

Предложенные Минэкономразвития Украины [3] Методические рекомендации по расчету уровня экономической безопасности Украины разработаны с целью определения уровня экономической безопасности Украины как одной из основных составляющих национальной безопасности государства и определяют перечень основных индикаторов экономической безопасности Украины, их пороговые значения, а также алгоритм расчета интегрального индекса экономической безопасности с целью принятия управленческих решений по анализу и нейтрализации угроз национальным интересам государства в соответствующей сфере. В частности, финансовая безопасность предусматривает такие составляющие, как банковская безопасность, безопасность небанковского финансового сектора, долговая безопасность, бюджетная безопасность, валютная безопасность и денежно-кредитная безопасность.

Таблица 1

Факторы влияния на экономическую безопасность государства

Год	Активы, млн грн	Кредиты, млн грн	Депозиты, млн грн	Банковский капитал, млн грн	ВВП, млн грн
2006	213 878	142 277	147 094	25 451	544 153
2007	340 179	245 523	202 929	42 566	720 731
2008	599 396	430 052	318 389	69 578	948 056
2009	926 086	741 816	436 727	119 263	913 345
2010	873 450	726 296	349 636	120 208	1 082 569
2011	942 084	750 536	439 446	137 725	1 316 600
2012	105 4272	813 864	524 909	155 487	1 408 889
2013	1 127 179	694 381	597 631	170 196	1 454 931
2014	1 277 509	799 228	702 914	192 599	1 566 728
2015	1 316 718	873 611	718 206	148 063	1 979 458
2016	1 252 570	713 974	760 295	94 914	2 383 182
Темп прироста					
2006	59,20	62,57	61,76	38,16	23,26
2007	59,05	72,57	37,96	67,25	32,45
2008	76,20	75,16	56,90	63,46	31,54
2009	54,50	72,49	37,17	71,41	-3,66
2010	-5,68	-2,09	-19,94	0,79	18,53
2011	7,86	3,34	25,69	14,57	21,62
2012	11,91	8,44	19,45	12,90	7,01
2013	6,92	-14,68	13,85	9,46	3,27
2014	13,34	15,10	17,62	13,16	7,68
2015	3,07	9,31	2,18	-23,12	26,34
2016	-4,87	-18,27	5,86	-35,90	20,40
Коэффициент корреляции	0,26	0,25	0,2	0,01	-

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [3]

Таблица 2

Направление и теснота связи между объемом ВВП Украины и исследуемыми факторами в Украине за 2006–2016 гг.

Факторы	Коэффициент корреляции	Направление и сила воздействия фактора
Активы	0,26	Прямое, слабое
Кредиты	0,25	Прямое, слабое
Депозиты	0,2	Прямое, слабое
Банковский капитал	0,01	Прямое, отсутствует

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [3]

Наибольшая связь выявлена между объемом кредитов и экономической безопасностью государства, которая выражается в экономическом развитии страны. Под экономическим развитием следует понимать переход от одного состояния экономики к другому, сопровождающийся ее структурными и организационными сдвигами. Одним из доминантных показателей эффективности функционирования экономики государства и уровня экономического развития является валовой внутренний продукт (ВВП).

Сфера банковских услуг имеет значительное влияние на экономические процессы в стране. Имеют место взаимозависимости ВВП и кредитов, когда цены стабильны, сумма заработной платы и объем товарооборота определяются состоянием экономики, а для расширения производства нужны дополнительные платежные средства. В условиях гиперинфляции объем необходимой денежной массы зависит от роста ВВП, поскольку повышение цен и зарплаты требует значительно большей массы средств, накопления денег резко уменьшается, потому что они перестают выполнять функцию накопления.

Для получения эмпирического подтверждения влияния избранных факторов на экономическую безопасность Франции был проведен анализ, основанный на исследовании темпов прироста значений данных факторов. Проведенный корреляционный анализ позволил выявить определенные тенденции. Слабая связь была обнаружена между темпом прироста активов и темпами прироста объема таких факторов, как кредиты и депозиты. При этом отсутствует связь между объемом банковского капитала и ВВП как индикатора экономической безопасности государства. Полученные результаты сведены в таблице 3.

Таблица 3

Направление и теснота связи между объемом ВВП Франции и исследуемыми факторами во Франции за 2006–2016 гг.

Факторы	Коэффициент корреляции	Направление и сила воздействия фактора
Активы	0,72	Прямое, сильная
Кредиты	0,72	Прямое, сильная
Депозиты	-0,56	Обратное, средняя
Банковский капитал	0,54	Прямое, средняя

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [4]

Наибольшая связь выявлена между объемом активов, кредитов и экономической безопасностью государства, которая выражается в экономическом развитии страны. Имеют место взаимозависимости ВВП и активов, кредитов, когда цены стабильны, сумма заработной платы и объем товарооборота определяются состоянием экономики, а для расширения производства нужны дополнительные платежные средства.

Согласно определенным тенденциям, наибольшая связь выявлена между объемом активов и депозитов в банковской системе Камеруна и экономической безопасностью государства (табл. 4).

Таким образом, разные уровни экономического развития стран обуславливают разные задачи экономической безопасности. Наибольшее влияние банковского сектора на экономическую безопасность государства проявляется через размер активов, а именно кредитов. Большое значение для функционирования экономики имеет регулирующая роль кредита. Реализуя ее, кредит

выступает как экономический метод управления общественным хозяйством. В развитой рыночной экономике кредит выступает инструментом непосредственного регулирования процессов воспроизводства, формы которого весьма многообразны и проявляются одновременно на макроуровне (через денежно-кредитную политику) и на микроуровне (через отношения коммерческого расчета). Стабильность банковского сектора прямо влияет на экономическую безопасность.

Таблица 4

Направление и теснота связи между объемом ВВП Камеруна и исследуемыми факторами в Камеруне за 2006–2016 гг.

Факторы	Коэффициент корреляции	Направление и сила воздействия фактора
Активы	-0,36	Обратное, средняя
Кредиты	0,19	Прямое, слабая
Депозиты	-0,32	Обратное, средняя
Банковский капитал	-0,02	Обратное, слабая

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [5]

Также на экономическую безопасность государства влияет объем депозитов. Влияние банковских секторов на экономическую безопасность государств проявляется через регуляторов, фонды гарантирования вкладов. Фонд гарантирования вкладов во Франции обеспечивает возврат суммы вкладов до 100 000 евро, а в некоторых случаях – до 500 000 евро.

Основным приоритетом развития рынка банковских услуг должны стать такие услуги и продукты, которые обеспечат:

- 1) разделение рисков между банком и клиентом;
- 2) обеспеченность сделки материальными активами;
- 3) направленность деятельности банка на потребности клиента;
- 4) прозрачность операций;
- 5) взаимное стимулирование развития банка и клиента;
- 6) способствование развитию экономики в целом;
- 7) ориентацию на развитие принципа доверия клиента финансовому посреднику.

В Украине особую актуальность внедрение научных достижений и изобретений в организацию банковского обслуживания приобретает в условиях мирового финансового кризиса.

Сегодня финансовые учреждения испытывают кризис ликвидности и оттока финансовых ресурсов, сокращение финансирования инновационных и инвестиционных проектов и сужение инвестиционной деятельности [6, с. 68]. Поэтому основные направления деятельности банков связаны с внедрением инноваций через разработку новейших банковских продуктов и услуг, совершенствование финансовых инструментов и технологий обслуживания, изменение организационной структуры и бизнес-процессов кредитных организаций, применение инновационных каналов сбыта и методов рекламы.

Наибольшее распространение в банках Украины получили такие виды инновационных изменений, как [7, с. 101]:

- изменение структуры и вида банковского учреждения;
- многоканальная деятельность с сочетанием новых и традиционных технологий и инструментов, самообслуживание, дистанционное обслуживание, телефонные центры;

- виртуальные банковские и финансовые технологии: управление банковскими счетами, наличные расчеты, электронная подпись, заключение договоров;

- комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного и смешанного (традиционного и нового) маркетинга;

- новые возможности внутреннего контроля и аудита;

- изменения в квалификации рабочих (менеджер по продуктам, консультант, специалист по транзакциям и консультациям);

- рассредоточение и организационное разделение банка на три элемента, такие как распространение услуг, производственная часть и портфельный банк;

- оптимизация банковской сети: сегментация, изменения в филиалах и филиальной сети; комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного и смешанного (традиционного и нового) маркетинга (клиент сам выбирает форму обслуживания);

- новые банковские продукты (услуги) на базе новых технологий, новые автоматы самообслуживания (моно- и многофункциональные, информационные).

Специфической чертой рынка инновационных банковских продуктов в Украине является недостаточно широкий спрос на них.

Многие украинские потребители не воспринимают банк как финансового советника и консультанта, поэтому украинские банки в большей степени концентрируются на инновациях, направленных на создание новых потребностей, активно заимствуя при этом зарубежный опыт. Также характерным для банковских инноваций в Украине является то, что они чаще всего создаются по требованию корпоративных клиентов. В системе банковских услуг для корпоративных клиентов 60% инноваций предложил сам клиент [8, с. 189]. При этом основное внимание уделяется не новизне продукта, а его уникальности, повышению удобства и привлекательности для клиента. Поэтому для успешной инновационной деятельности и создания инновационных продуктов украинским банкам, которые стремятся к повышению своей конкурентоспособности и росту имиджа, необходимо разработать инновационную стратегию развития банка.

Инновационная стратегия на практике воплощается в определении направлений, видов и объемов инновационной деятельности, которую должен осуществить банк для достижения стратегических и тактических целей по укреплению конкурентной позиции на финансовом рынке. В конечном итоге инновационная стратегия способствует органическому росту банка, максимизирует возможности существующих бизнес-направлений и создание новых, создает дополнительные потоки доходов, способствует росту конкурентоспособности банка.

Инновационная стратегия выполняет следующие функции:

- задает направление для создания конкурентной стратегии банка, включая сферы вне непосредственного внедрения инноваций (рынки, клиентские группы, каналы сбыта, технологии и т.д.);

- формирует состав портфеля инновационных проектов;

- устанавливает методы управления инновационной деятельностью.

При формировании инновационных стратегий банкам необходимо учитывать факторы влияния как внешней, так и внутренней среды. К факторам воздействия внешней среды можно отнести:

- 1) современное состояние экономики, при котором интеллект и инновационные решения определяют темпы и перспективы экономического развития, а человек становится движущей силой производства, нацеленного на увеличение его способностей и наращивание набора его потребностей;

- 2) процессы глобализации, которые требуют создания новых условий для функционирования финансово-кредитных институтов, через создание зарубежной сети подразделений банков, внедрение единых глобальных стандартов обслуживания клиентов, разработки инновационных продуктов и услуг;

- 3) развитие информационно-коммуникационных технологий и на их основе формирование так называемой сетевой экономики, в которой особое значение приобретает совокупное производство знаний путем совместных проектов, научно-технических альянсов, формирование концепции открытой инновации;

- 4) изменения в регулировании банковской деятельности и функционирование финансовых рынков, которые создают определенные рамки для расширения инновационной деятельности банковских организаций [9].

Инновационные стратегии формируются банками и в зависимости от их внутренних возможностей, к которым относятся:

- во-первых, уровень инновационного потенциала банка, который определяется способностью генерировать, воспринимать и реализовывать инновационные идеи, используя для этого имеющиеся ресурсы и организационно-управленческие возможности банка;

- во-вторых, наличие действенной системы риск-менеджмента, способной объективно оценивать и минимизировать инновационные риски вместе с другими рисками банковской деятельности (кредитным, рыночным, процентным, ликвидности);

- в-третьих, состояние инновационной культуры, которая проявляется в готовности банковских работников к внедрению нововведений во всех сферах банковского бизнеса и их способности создавать инновационные идеи. Инновационная культура, как правило, не формируется сама по себе, а должна целенаправленно и последовательно создаваться руководством банка.

Проблема формальных трансформаций банковских услуг имеет не только локальное значение для отдельного банка, но и несет в себе проблемы всеукраинского характера. Например, при достаточно существенных инвестициях украинских банков в развитие международных платежных систем принципиально не изменяются состояние и тенденции развития безналичных расчетов в стране. По количеству выпущенных карт на душу населения Украина находится почти на уровне развитых европейских стран, но по состоянию безналичных расчетов значительно отстает. Создается впечатление, что в Украине решается вопрос автоматизации выдачи заработной платы с использованием карточек, а не совершенствуется система непосредственно наличных расчетов. На практике не выполняется основная функция карточных систем – перевод розничного денежного оборота в безналичную форму. То есть формально изменения происходят, а реально – нет. Таких примеров много.

Основными угрозами в сфере обеспечения финансовой безопасности являются:

1) недостаточность финансовых ресурсов у субъектов хозяйствования для обеспечения воспроизводственного процесса и инвестиционной деятельности;

2) несовершенство и незавершенность законодательства в финансовой сфере, что приводит к ослаблению ее регулирующих функций, криминализации экономических отношений, снижению внутренних социально-экономических стимулов экономического роста, неспособности эффективно обслуживать денежные потоки глобальной экономики;

3) низкая конкурентоспособность банковской системы Украины, низкий уровень суммарного банковского капитала, который не удовлетворяет потребности экономики, особенно учитывая потребности экономического роста;

4) низкий уровень развития фондового и страхового рынка, его низкая капитализация, недостаточность фондовых инструментов, несовершенство фондовой инфраструктуры;

5) значительный объем внешнего долга, рост влияния транснационального капитала на отечественную экономику, отсутствие инфраструктуры по обслуживанию и действенных механизмов регулирования денежных потоков глобальной экономики, которые были бы включены в европейскую и международную системы безопасности.

Таким образом, анализ современного состояния банковского сектора украинской экономики дает возможность выявить несколько проблем в банковской сфере, таких как политическая и финансовая нестабильность в стране, низкое качество банковских активов, снижение ликвидности банковских активов, низкое доверие к банковской системе среди населения, несовершенная и нестабильная нормативно-правовая база в государстве, высокая степень уязвимости банковской системы к валютно-курсовой политике в стране, проводимой НБУ.

Для укрепления банковскими учреждениями собственных позиций на финансовом рынке им нужно в первую очередь улучшить показатели ликвидности через взаимодействие с другими финансовыми посредниками, торговцами ценными бумагами; применение нестандартных схем работы с другими игроками рынка банковских услуг; поиск неформальных подходов во взаимоотношениях с клиентами путем разработки индивидуальных графиков погашения задолженности, замены залога, организации проведения сделок между вкладчиком и заемщиком на выгодных для банка условиях и др.; информирование о таких возможностях клиентов; повышение стандартов предоставления традиционных банковских услуг; разработку принципиально новых банковских продуктов и услуг; создание положительного имиджа банка и т.д.

Нестабильность украинской финансовой системы связана, прежде всего, с отстраненностью участников финансовых рынков от стимулирования развития экономики, их ориентированностью на получение быстрых прибылей, а также обусловлена отсутствием доверия населения к финансово-кредитным учреждениям и отсутствием эффективного заемщика.

Банковские услуги – мощный инструмент социально-экономического развития. Для украинской экономики в настоящее время существенным фактором дальнейшего роста является розничный банковский бизнес, потенциал которого в части обеспечения банковской системы долгосрочным

устойчивым ресурсом, создания возможностей ускорения оборачиваемости капитала, а также удовлетворения спроса населения на дорогие товары с помощью кредитования остается очень высоким. Однако основным препятствием для многих банков на пути достижения главной цели розничного бизнеса – обеспечения массовых продаж при минимальном уровне затрат – является высокая стоимость расширения сети банковского обслуживания. Повышение доступности банковских продуктов – необходимое условие перехода к развитым рыночным отношениям, современной постиндустриальной экономики и вхождения в мировое финансовое пространство.

Одним из возможных путей внедрения инновационных банковских услуг для повышения конкурентоспособности банков является использование в практической деятельности банков ряда банковских продуктов по привлечению финансовых ресурсов из европейских стран. Это привлечение может происходить, прежде всего, из-за активизации деятельности украинских банков на европейском межбанковском рынке. Крупнейших достижений по вхождению в европейское экономическое пространство достиг «Ощадбанк». В рамках Стратегического партнерства с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) в ноябре 2016 г. состоялось подписание документов, определяющих новый этап развития «Ощадбанка».

Стратегическое партнерство с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) предусматривает комплексную программу трансформации корпоративного управления, операционной и финансовой деятельности «Ощадбанка». ЕБРР готов в будущем инвестировать средства в акционерный капитал «Ощадбанка» за счет дополнительной эмиссии при условии достижения банком ключевых целей трансформации, определенных в Меморандуме. Отметим, что в Меморандуме о сотрудничестве Украины с МВФ, а также в Стратегии развития госбанков, одобренной Кабинетом министров Украины 11 февраля 2016 г., закреплено намерение возможной частичной приватизации системообразующих госбанков – «Ощадбанка» и «Укрэксимбанка» – в течение двух лет. Запланирована продажа миноритарных пакетов акций, при этом контрольный пакет акций «Ощадбанка» останется у государства.

Финансовый рынок должен стать одним из основных механизмов мобилизации свободных ресурсов для развития экономики и формирования надежных инструментов сбережения для населения. Этого можно достичь путем:

1) стабилизации валютного рынка, снижения и удержания уровня инфляции на приемлемом для развития экономики уровне;

2) стабилизации работы финансового сектора, восстановления доверия населения к институтам финансового рынка;

3) формирования эффективной системы перераспределения ресурсов с приоритетным их направлением на реализацию проектов экономического развития.

Сегодня инновационная активность коммерческих банков направлена на внедрение продуктов и услуг, способствующих росту социально-экономического развития общества, возможно, путем кредитования проектов, которые принесут общественную пользу. Создание социально ориентированных инноваций открывает для коммерческих банков уникальные возможности расширения позиции на рынке и положительно влияет на имидж кредитных учреждений.

Обеспечение экономической безопасности государства не может осуществляться чисто рыночными механизмами саморегуляции, потому что они эффективно работают на макроуровне только при наличии рациональной структуры экономики, которая сама по себе не создается. Поэтому ЭБГ должна формироваться и поддерживаться всей системой механизмов саморегулирования и регулирования, то есть с помощью государственных органов и институтов рынка.

Процесс формирования и развития банковских услуг как одного из основных элементов рыночной модели трансформационной экономики способствовал активизации деятельности банков как основных финансовых посредников. Выполняя роль профессиональных участников рынка финансовых услуг, банковские институты имеют существенные различия и преимущества и не только осуществляют посредническую деятельность, но и предоставляют различные услуги своим клиентам.

Выводы. При исследовании сущности безопасности банковской деятельности было выявлено, что безопасность выступает качественной характеристикой объекта в сфере противодействия угрозам и опасностям, а обеспечение безопасности является объективной необходимостью существования объекта, безопасность имеет динамический характер, в ее основе всегда лежат отношения интересов и угроз. Доказано, что безопасность банка понимают как состояние устойчивой его жизнедеятельности, при котором обеспечивается реализация цели и основных интересов банка, защита от угроз и опасностей независимо от условий функционирования.

По результатам проведенного анализа доказано, что сфера банковских услуг имеет значительное влияние на экономические процессы в стране. Имеют место взаимозависимости ВВП и

кредитов, когда цены стабильны, сумма заработной платы и объем товарооборота определяются состоянием экономики, а для расширения производства нужны дополнительные платежные средства. В условиях гиперинфляции объем необходимой денежной массы зависит от роста ВВП, поскольку повышение цен и зарплат требует значительно большей массы средств, накопление денег резко уменьшается, потому что они перестают выполнять функцию накопления.

Необходимость обеспечения экономической безопасности государства обусловлена реализацией национальных интересов. Выбор же способов обеспечения такой безопасности зависит от сферы экономических отношений, которая выступает объектом внимания со стороны государства. Именно поэтому экономическая политика государства во всех сферах экономических отношений – важнейший элемент системы обеспечения экономической безопасности государства. Соответственно денежно-кредитная политика государства – важнейший элемент системы обеспечения денежно-кредитной безопасности государства и одновременно важнейший элемент системы обеспечения экономической безопасности государства и национальной безопасности в целом.

Перспективами дальнейших разработок в этом направлении являются проблемы экономической безопасности в условиях трансформации банковских услуг; выявление направления трансформации угроз экономической безопасности в современный период, обусловленных актуализацией, расширением спектра и усилением значимости банковских услуг в информационной, инновационной, институциональной сферах, а также угроз экономической безопасности, связанных с действием современного рыночного механизма и цикличностью развития экономики.

Список использованных источников:

1. Алиев А.Т. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учеб. пособие / А.Т. Алиев, Е.Г. Ефимова. М.: ФЛИНТА: НОУ ВПО «МПСУ», 2012. 296 с.
2. Пилипенко Л. М. Іноземний капітал у банківській системі України як чинник впливу на фінансову безпеку держави: дис. канд. ек. наук: 21.04.01 / Пилипенко Лариса Миколаївна. Київ, 2016. 209 с.
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Президента України № 1277 від 29.10.2013. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
4. European Investment Bank, 2016. Banking in sub-Saharan Africa. Recent Trends and Digital Financial Inclusion. [pdf]. URL: http://www.eib.org/attachments/efs/economic_report_banking_africa_digital_financial_inclusion_en.pdf.
5. Cameroon, the promise land for financial investments // Business in Cameroon. – № 45, 2016. URL: <http://www.businessincameroon.com/pdf/BC45.pdf>.
6. Чиж Н.М. Банківські інновації: проблеми та перспективи / Н.М. Чиж, М.І. Дзямулич // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2012. Вип. 9(33). Ч. 4. С. 67–75.
7. Поповенко Н.С., Марченко Н.Б. Інноваційні процеси у банківській справі / Н.С. Поповенко, Н.Б. Марченко // Економічний простір. 2008. № 15. С. 99–104, с. 101.
8. Меренкова О.В. Інноваційні технології банківської діяльності як елемент сучасного економічного мислення / О.В. Меренкова // Сучасна картина світу: Природа, суспільство, людина: збірник наукових праць. Суми: ДВНЗ «УАВС НБУ», 2008. С. 186–194.
9. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: навч. посібник // К.: Центр учбової літератури. 2010. 206 с.

Абубакар Мумі

Університет економіки та права «КРОК»

ОЦІНКА ВПЛИВУ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ У СВІТОВІЙ СФЕРІ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Резюме

У статті розглянута якісно-кількісна оцінка впливу бізнес-діяльності у світовій сфері банківських послуг на економічну безпеку держави; функції банківських послуг у глобальному фінансовому просторі, а також інструменти впливу на територіальні зміни в бізнес-діяльності у світовій сфері банківських послуг з метою посилення економічної безпеки держави.

Ключові слова: банківські послуги, глобальний ринок, світова сфера банківських послуг, фінансова безпека, безпека національних банківських систем

Aboubakar Moumie
"KROK" University

EVALUATION OF THE INFLUENCE OF BUSINESS ACTIVITY IN THE WORLD BANKING SERVICES ON THE ECONOMIC SAFETY OF THE STATE

Summary

The article deals with the qualitative and quantitative assessment of the impact of business activities in the global sphere of banking services on the economic security of the state; functions of banking services in a global financial state, and instruments for influencing territorial changes in business activities in the global sphere of banking services in order to strengthen the economic security of the state.

Key words: banking services, the global market, the global scope of banking services, financial security, the security of national banking systems.

УДК 330.123.7:631.11

Муравський О. А.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні і практичні аспекти специфіки формування оборотних коштів сільськогосподарських підприємств. Визначено джерела формування та основні стадії відтворення оборотних засобів. Показано вплив особливостей сільськогосподарського виробництва на організацію кредитних відносин.

Ключові слова: оборотні кошти, фінансові ресурси, кредитні відносини, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств нерозривно пов'язане з наявністю достатньої кількості оборотних коштів та специфікою їх формування. Розрив у часі між термінами здійснення витрат і одержання доходів, природно-кліматичні особливості, темпи проведення робіт і період одержання готової продукції визначають специфіку сільськогосподарської галузі, що характеризується особливостями формування і використання оборотних коштів у сільськогосподарських підприємствах. Актуальність цього питання зумовлена ще й тим, що на частку оборотних активів сільськогосподарських підприємств припадає велика питома вага, а їх відсутність може спричинити перебої у виробничому процесі аж до його повної зупинки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи специфіки формування оборотних коштів викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як І.А. Бланк, О.А. Галич, Л.В. Давидова, І.М. Зеліско, Г.Г. Кірейцев, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, Е.С. Стоянова, Є. Брігхем, Р. Мертон, Р.Н. Холт, Л.М. Худолій, Й. Шумпетер та інші. Зараз питання ефективного використання оборотних коштів сільськогосподарських підприємств набувають актуальності у зв'язку зі складними фінансово-економічними умовами функціонування сільськогосподарської галузі. Тому продовження наукових досліджень у цьому напрямі є об'єктивно необхідними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Потрібно відзначити значний науковий доробок учених щодо обраної проблематики, проте залишаються не повністю висвітленими питання, присвячені процесу формування стабільних джерел фінансових ресурсів для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, повного і вчасного фінансування підприємницької діяльності в аграрній сфері за оптимальних витрат коштів та інших матеріальних ресурсів. З огляду

на це, доцільним є розглянути специфіку формування оборотних коштів сільськогосподарського підприємства, яка б передбачала чітке виділення джерел оборотних коштів. Все вищевикладене свідчить про наукову та практичну актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є вивчення специфіки формування і використання оборотних коштів сільськогосподарських підприємств, доцільності забезпечення потреби в оборотних коштах за рахунок залученого капіталу, що дасть можливість оптимізувати джерела їх формування.

Виклад основного матеріалу. У кожному сільськогосподарському підприємстві у процесі відтворення відбувається безперервне поновлення в натурально-речовинній і вартісній формі спожитих засобів виробництва. Але оскільки відбувається не просте, а розширене відтворення, то лише одного відшкодування попередньо авансованих оборотних коштів недостатньо. Їх необхідно постійно збільшувати і поповнювати. У зв'язку із цим варто розглядати, з одного боку, джерела вже авансованих, тобто функціонуючих у процесі кругообігу коштів, з іншого – джерела їхнього розширення і поповнення [6].

У межах авансованих оборотних коштів джерела постійно закріплюються в підприємстві і безупинно відновлюються по завершенні кожного циклу кругообігу. Оборотні кошти сільськогосподарських підприємств у межах уже авансованих не витрачаються і не споживаються. У процесі кругообігу постійно змінюється лише їхня речова форма, а величина та вартісний зміст залишаються незмінними (їх величина збільшується за розширеного відтворення). У цьому сенсі джерела оборотних коштів – величина постійна, чітко фіксована.

Джерела формування оборотних коштів сільськогосподарського підприємства (власні та позичкові), по суті, не відрізняються від джерел в інших галузях економіки, але все ж мають певні особливості [4]. Причому сільське господарство,

зважаючи на його специфіку, особливо потребує врахування об'єктивних вимог галузі та належної організації її фінансового забезпечення.

У процесі розширеного відтворення в сільськогосподарських підприємствах всі засоби проходять три стадії: придбання (накопичення), виробництва і реалізації. Підвищення ефективності виробництва в аграрних підприємствах згідно з науково обґрунтованими положеннями можливе лише за умови, якщо власні оборотні засоби авансовані в мінімальних розмірах, а позичені спрямовуються на створення сезонних запасів і витрат, забезпечують оптимальну структуру засобів сфери виробництва та сфери обігу. Своєчасне введення позикових засобів у виробничий процес усуває небезпеку його призупинення з причини відсутності фінансових ресурсів на придбання основних і оборотних засобів [7, с. 1].

Тобто в окремі періоди року сезонність виробництва в сільськогосподарських підприємствах зумовлює зростання потреби в оборотних засобах, для створення яких часто не вистачає власних коштів. У зв'язку з цим сільськогосподарські підприємства змушені постійно шукати альтернативні джерела формування оборотних засобів. На сучасному етапі розвитку виробничих відносин таким джерелом можуть бути аванси заготовчих організацій через проведення державних закупівель сільськогосподарської продукції. Авансування заготовчими організаціями сільськогосподарських підприємств дасть можливість покрити нестачу власних оборотних засобів у період нарощування витрат, сприятиме зростанню обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції [2, с. 41].

Характерна особливість використання оборотних засобів у сільському господарстві полягає в тому, що ефективність їх використання значною мірою пов'язана з інтенсивністю їх вкладення на одиницю земельної площі. У сучасних умовах відчутний негативний вплив на ефективність використання оборотних активів, уповільнення їх оборотності мають чинники кризового стану економіки, що діють незалежно від бажання підприємства. Водночас сільськогосподарські підприємства використовують внутрішні резерви підвищення ефективності використання оборотних активів, на які вони можуть суттєво впливати [2, с. 40].

Як відомо, у зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва і невідповідністю у часі вкладання коштів у виробництво й отримання продукції потреба в оборотних коштах у сільськогосподарських підприємствах протягом року неоднакова. Якщо для фінансування постійної частини оборотних активів використовують власні та привнесені до них засоби, то для покриття частини змінюваних активів доцільно застосовувати механізм короткострокового кредитування, види і форми якого залежать від руху оборотного капіталу підприємства і тривалості операційного циклу. Саме тому для фінансування поточної діяльності сільськогосподарських підприємств зазвичай залучають комерційний кредит та інші форми банківського кредитування, найбільш гнучкими з яких нині є овердрафт і кредитні лінії, а також бюджетний і податковий кредити, сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості [4; 1].

У ринкових умовах господарювання кредитні ресурси сільськогосподарських підприємств відіграють вирішальну роль у системі забезпечення оборотними коштами виробничого та збутового процесів, отже, сезонний розрив між вкладенням

і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, підвищена потреба в обігових засобах перетворюють кредит в обов'язкове джерело поповнення фінансових активів.

Кредитування аграрних підприємств ґрунтується на тих принципах, що й кредитування підприємств інших секторів економіки, але має суттєві особливості, які визначаються залежністю відтворювального процесу в галузі від природних умов. Саме це зумовлює, по-перше, чітку періодизацію процесу виробництва й унеможлиблює перерви у ньому, що викликає потребу в забезпеченні кредитами дія товаровиробників галузі у чітко визначений час і в повному обсязі; по-друге, уповільнений оборот капіталу потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів і зниження плати за кредит; по-третє, нееквівалентність обміну та низький рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва потребують зниження плати за кредит; по-четверте, низький рівень технічної оснащеності виробництва за високого рівня зносу техніки та використання застарілої технології вимагає значного обсягу кредитного забезпечення інвестиційного характеру; по-п'яте, підвищений рівень ризикованості галузі потребує застосування адекватного рівня страхового захисту [1].

У результаті особливості сільськогосподарського виробництва мають суттєвий вплив на організацію кредитних відносин. Тому існує необхідність ідентифікації та врахування цих особливостей, які формують специфіку умов кредитування, задля забезпечення чіткого уявлення про вплив і взаємозв'язки між цими процесами (рис. 1.).

Врахування наведених особливостей створює передумови для розв'язання основної проблеми вітчизняних сільськогосподарських підприємств – низької платоспроможності. Розвиток кредитних відносин в аграрній сфері дає можливість розірвати коло проблем, де, з одного боку, – збитковість і неможливість у зв'язку з цим отримати кредит, а з іншого – відсутність кредитоспроможності і як наслідок наявність збитковості.

Важливо наголосити, що, окрім перелічених факторів впливу на кредитні відносини в аграрному секторі, важливе місце займає фактор екологічного ризику. Сільськогосподарські підприємства мають справу з хімічними речовинами різного цільового призначення, які несуть в собі загрозу значного екологічного навантаження на навколишнє природне середовище. На екологічному стані ґрунту, якості поверхневих і підземних вод та інших природних ресурсів часто позначається нераціональне господарювання окремих сільськогосподарських підприємств, які прибуток ставлять на перше місце, нехтуючи екологічним складником. Штрафні санкції, передбачені вітчизняним законодавством, можуть поставити під загрозу кредитоспроможність підприємства, а погіршення екологічного стану докілька невідворотно вплине на якість продукції. Тому врахування екологічних норм у сільськогосподарському виробництві є об'єктивною необхідністю не тільки з природоохоронної, а й з економічної позиції.

Зазначимо, що існуючий механізм кредитування сільськогосподарського виробництва потребує постійного моніторингу та вдосконалення [5]. Практичний досвід розвинутих європейських країн свідчить про важливість розвитку в системі фінансово-кредитних відносин аграрної галузі й інших суб'єктів: необхідно розширювати відносини з кредитними спілками, кооперативними банками, лізинговими, інвестиційними компані-

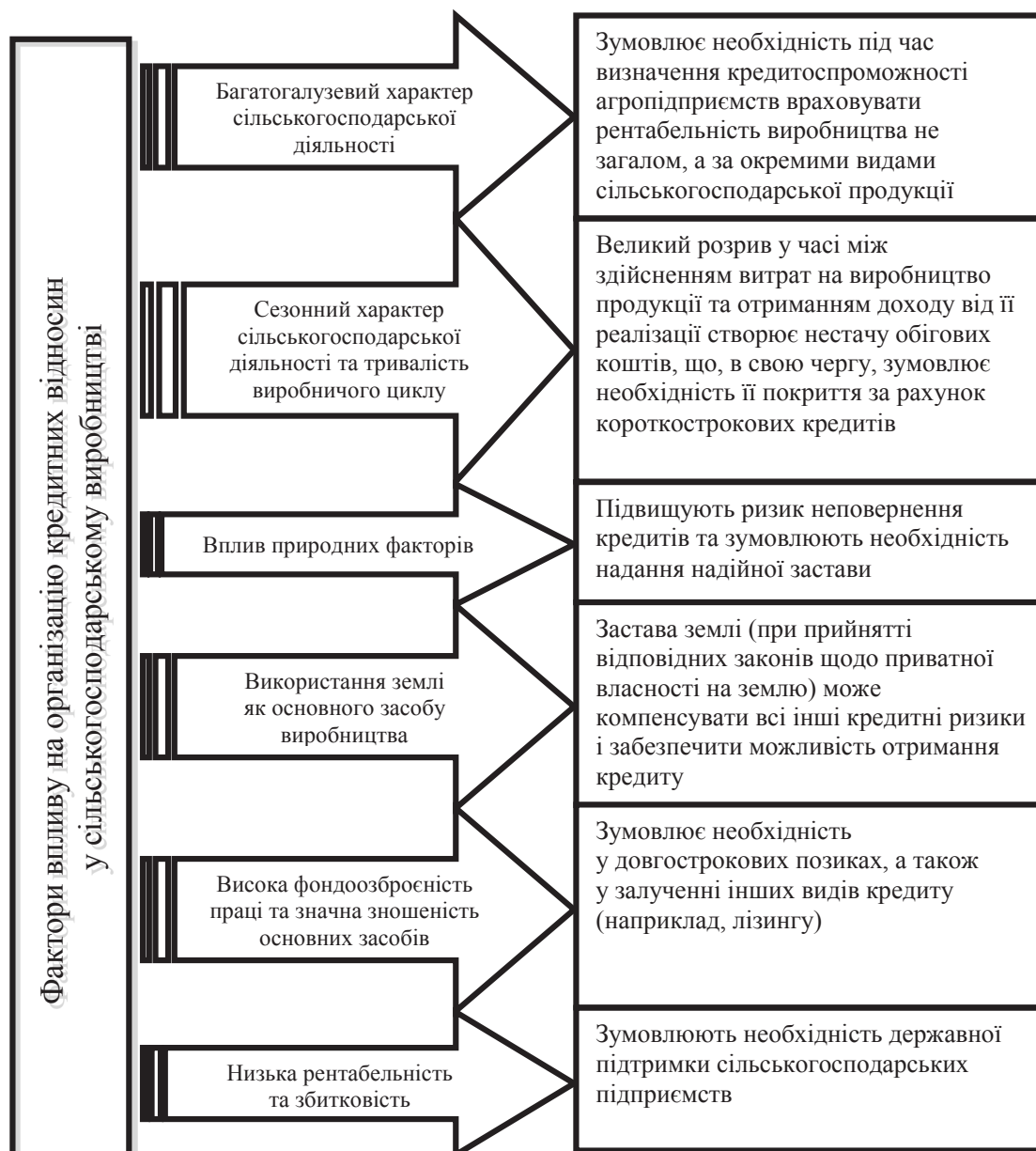


Рис. 1. Особливості сільськогосподарського виробництва та їх вплив на організацію кредитних відносин

ями, ломбардами, підприємствами з постачання матеріально-технічних ресурсів, переробними підприємствами, що можуть здійснювати підтримку аграрного виробництва на взаємовигідних умовах як малих, так і середніх підприємств і господарств населення в сільській місцевості.

На стані системи кредитування в сільському господарстві відчутно позначаються негативні явища, які генеруються і дотепер світовою економічною кризою [5]. Причина криється не тільки в обережності позицій банківських установ, але і в зростанні вартості кредитних ресурсів.

Причиною можна вважати комплекс протиріч, на перший погляд, об'єктивного характеру. До них відносять передусім термін кредитування, який може впливати на формування ресурсної основи інвестування.

Так, з огляду на специфіку галузі оптимальним (а деколи і мінімальним) терміном є п'ятирічний період. Банки ж в основному надають кредити такого характеру на термін до трьох років з причини відсутності в сучасних умовах значних і стабільних довгострокових пасивів. По-друге, відсут-

ність у більшості виробників ліквідної застави на протигагу прагненню банківських установ забезпечити позику заставою, яка в разі перевищує суму самої позики. По-третє, досить часто важко передбачувати можливість фінансових втрат сільгоспвиробників через неврожай або негативну цінову кон'юнктуру, і у зв'язку з цим існує висока ризиковість співпраці з аграріями для кредитної установи. Як вихідна із зазначеної постає проблема, пов'язана із встановленням вищих, ніж у середньому в економіці, кредитних ставок на протигагу обмеженості рівня рентабельності і можливостей щодо сплати такої ціни кредиту позичальниками. По-четверте, відсутність відповідного страхового захисту ризиків природного характеру та доходів сільгоспвиробників, належного страхового захисту кредитних операцій. По-п'яте, наявність протиріч в обґрунтуванні розмірів позик, що пов'язано з відсутністю чітких критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням специфіки галузі прикладання кредитних ресурсів. Проблема ускладнюється слабкістю системи нормування оборотних коштів у сільськогосподар-

ських підприємств. До переліку зазначених протиріч можна віднести залежність реалізації процедури компенсації частини кредитних ставок від наявності бюджетних ресурсів [7].

Важливою є підтримка сільськогосподарських товаровиробників державою у вигляді часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків. Проте на практиці реально скористатися такою підтримкою може лише велике сільськогосподарське підприємство. Поряд із позитивною стороною цього інструменту існують і певні недоліки, а саме залучення значних сум бюджетних ресурсів, які в кінцевому рахунку опиняються не у сільськогосподарських виробників, а у комерційних банків; неадекватне встановлення процентних ставок за сільськогосподарськими кредитами, які є значно більшими (у 3–4 рази), ніж у Європі; прийнятність такого кредитування лише тих сільськогосподарських підприємств, які мають у власності достатню для банків заставу; не вигідність для комерційних банків надавати невеликі суми кредитів, які порівняно з їх дохідністю не становлять інтересу для кредиторів; наявність ризику, що позичальники за зміни економічних умов у країні підвищуватимуть відсоткову ставку за кредитом.

Ці проблеми є більш актуальними для сільськогосподарських товаровиробників, які не мають у розпорядженні значних земельних наділів, територіально осілі та є значно ближчими до проблем сільських територій. Великі аграрні об'єднання, які сьогодні в Україні набувають особливого масштабу діяльності, – це агрохолдинги. Вони зазвичай представлені в кількох регіонах та максимально спрямовані на одержання прибутку, а їх соціальна відповідальність не зумовлена ні законодавством, ні економічними стимулами.

У цьому і криється основне протиріччя соціально-економічного розвитку аграрної галузі, коли в державі не створено фінансового і стимулюючого механізмів, спрямованих на підтримку соціально та екологічно відповідального аграрного підприємця.

Один із найвагоміших напрямів розвитку фінансової підтримки аграрної сфери тісно пов'язаний з найважливішою особливістю кредитування сільського господарства та формуванням механізмів гарантування повернення позик. Йдеться про чинник, який взагалі формує можливість такого господарювання, – землю.

У цивілізованому світі землевласники користуються своїм законним правом розпорядження нерухомим майном на власний розсуд і мають можливість отримати під заставу земельної ділянки дешеві кредити для залучення в оборот додаткових коштів. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні унеможливає подібні фінансово-кредитні операції, формуючи при цьому парадоксальне явище «неповноцінної власності».

Останнім часом у суспільстві поширюються різні думки щодо залучення земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг: по-перше, це побоювання негативних можливих наслідків запровадження обігу сільськогосподарських земель, а саме заможні покупці, олігархи та фінансові групи скуплять великі ділянки сільськогосподарських угідь, що приведе до утворення латифундій латиноамериканського типу з найманими працівниками; по-друге, є негативні прогнози того, що банки стануть власниками великих земельних ділянок під час переходу заставної

землі у власність заставоутримувача; фінансові спекулянти скуповуватимуть землю і швидко перепродуватимуть за значно вищою ціною, що, у свою чергу, позначиться на вартості аграрної продукції і спричинить інфляцію; селяни необачно стануть продавати права на землю за низькими цінами тощо. Проте здебільшого ці побоювання є безпідставними [8, с. 246].

Отже, відсутність вільного обігу землі на ринку, невизначеність законодавчих умов та аграрно-політичного курсу влади приводить до постійного заниження реальної ціни на землі сільськогосподарського призначення, а отже, і вартості застави під кредит. Все це ускладнює відносини комерційних банків та аграрних підприємств щодо питання земельної іпотеки.

Погоджуємося з думкою про те, що формування механізмів, які б давали можливість залучати ресурси в аграрну сферу через можливість пропонування кредиторам застави, оцінка якої є досить чіткою, прозорою, а вартість у майбутньому – прогнозованою, вивело б основний засіб виробництва (землю) на якісно новий рівень використання за ефективністю та прагненням зберегти та покращити. Але при цьому повинне переходити право використання, а не право власності через задіяння особливих інституцій, до яких можна віднести земельний банк [3]. Варто зазначити, що у кожному конкретному сільськогосподарському підприємстві склад і структура оборотних активів різні і залежать від типу виробництва, складу витрат на виробництво продукції, що виготовляється, матеріально-технічного постачання тощо. Стан, склад та структура оборотних активів є важливим індикатором ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства.

З метою підвищення ефективності використання оборотних активів як важливого чинника покращення фінансового стану підприємства доцільно забезпечувати необхідну ліквідність оборотних активів для підтримування визначеного рівня платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. Невід'ємним складником фінансової політики підприємства є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільного залишку грошових активів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових вкладень. Ефективність використання оборотних активів підвищується за скорочення часу знаходження їх у виробничих запасах, оптимізації за часом виробничого процесу, прискорення реалізації продукції та коштів у розрахунках, збільшення виробництва продукції та прибутку (чистого доходу) у розрахунку на кожну гривню обігових активів [2, с. 42].

Отже, для забезпечення відповідної організації кредитних відносин у сільському господарстві важливо правильно визначити та врахувати особливості аграрного виробництва, серед яких найважливішими є: багатогалузевий характер сільськогосподарської діяльності; сезонність діяльності та тривалість виробничого циклу; вплив природних факторів; використання землі як основного засобу виробництва; висока капіталоозброєність праці, значна зношеність основних засобів; низька рентабельність і збитковість. Таким чином, перераховані особливості зумовлюють створення специфічних умов кредитування сільгоспвиробництва.

Для активізації процесів залучення фінансових ресурсів у сільське господарство варто виділити такі напрями, як:

1) формування належної нормативно-правової бази та доопрацювання земельного законодавства з метою закріплення реальних прав громадян на володіння та користування землею;

2) інституціональне забезпечення механізму кредитування аграрної галузі;

3) розвиток кооперації в сільському господарстві;

4) удосконалення системи лізингових операцій між суб'єктами економічних відносин в аграрній сфері;

5) формування на державному рівні системи заходів щодо фінансово-кредитної підтримки середнього і малого аграрного бізнесу.

Висновки і пропозиції. Встановлено, що структура і розміщення оборотних коштів залежать від сфери їх функціонування: виробничої, торгово-посередницької, сфери послуг (зокрема фінансових). Для організації ефективної господарської діяльності важливо враховувати, що різні форми оборотних коштів підприємства мають неоднакову інвестиційну привабливість. Ще однією умовою ефективного формування і використання обо-

ротних коштів є їх нормування. За результатами дослідження визначено склад оборотних коштів за елементами оборотних активів підприємства відповідно до затверджених форм фінансової звітності та джерелами формування (шляхами фінансування).

Необхідно відзначити, що в бухгалтерському обліку елементи оборотних коштів визнаються активами; за джерелами формування оборотні кошти поділяють на власні, залучені та прирівнювані до власних. Для дослідження механізму формування і використання оборотних коштів нами враховано їх класифікацію на нормовані (виробничі запаси, залишки готової продукції на складах тощо) і ненормовані (відвантажена продукція, грошові кошти і засоби на рахунках).

Фінансово-економічною специфікою оборотних коштів можна вважати те, що у своєму кругообігу вони проходять послідовно три стадії: грошову (вартісну), виробничу і товарну. У процесі розширеного виробництва грошова форма на товарній стадії кругообігу водночас виступає як нова точка обороту – первинна грошова стадія обороту коштів.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В.І. Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах / В.І. Аранчій // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Полтава: ПДАА. 2011. Вип. 2. Т. 1. С. 10–15.
2. Галич О.А. Особливості формування та ефективного використання оборотних засобів у сільськогосподарських підприємствах / О.А. Галич, Н.С. Скубій // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Вип. 2. Т. 2. 2011. С. 39–43.
3. Макаренко П.М. Теоретичні питання взаємозв'язку кругообігу капіталу і руху кредиту в АПК / П.М. Макаренко // Економіка АПК. 2007. № 5. С. 91–94.
4. Муравський О.А. Механізм формування оборотних коштів сільськогосподарських підприємств / О.А. Муравський // Науковий вісник НАУ. 2001. № 43. С. 215–218.
5. Муравський О.А. Відмивання «брудних грошей» комерційними банками та шляхи протидії / О.А. Муравський, А.В. Гречаний // Науковий вісник Національного аграрного університету. 2002. Вип. 50. С. 318–328.
6. Муравський О.А. Управління джерелами фінансування оборотних активів сільськогосподарських підприємств / О.А. Муравський // «Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства»: міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 груд. 2014 р.: тези доп. Чернівці, 2014. С. 43–46.
7. Попов В.М. Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства / В.М. Попов. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/27.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/27.pdf).
8. Прокопенко В.Ю. Кредит під заставу землі сільськогосподарського призначення – дієвий інструмент залучення фінансових ресурсів для потреб сільського господарства / В.Ю. Прокопенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове фахове видання / Національний університет державної податкової служби України; гол. ред.: П.В. Мельник. 2011. № 2. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.

Муравський А. А.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические и практические аспекты специфики формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий. Определены источники формирования и основные стадии воспроизводства оборотных средств. Показано влияние особенностей сельскохозяйственного производства на организацию кредитных отношений.

Ключевые слова: оборотные средства, финансовые ресурсы, кредитные отношения, сельскохозяйственные предприятия.

Muravskiy O. A.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

SPECIFICATION FORMATION CURRENT ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

Investigated theoretical and practical aspects of the specificity of formation current assets of agricultural enterprises. Defined sources of formation and the main stages of reproduction of current assets. Shown influence of the features of agricultural production on the organization of credit relations.

Key words: current assets, financial resources, credit relations, agricultural enterprises.

УДК 336.13

Неізвестна О. В.
Овчаренко К. В.Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-БарановськогоРЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ
НА МІЖНАРОДНУ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПОЗИЦІЮ УКРАЇНИ
ТА ОБСЯГИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВНУТРІШНЮ ЕКОНОМІКУ

У статті розкрито вплив рейтингових систем оцінювання країн на їх інвестиційну позицію та перспективи залучення іноземних інвестицій у внутрішню економіку. Здійснено оцінювання інвестиційної привабливості України за основними компонентами рейтингу Doing Business, на основі індексу інвестиційної привабливості (International Business Compass), на основі рейтингових оцінок міжнародних рейтингових агенцій. Окреслено низку реабілітаційних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості України. **Ключові слова:** міжнародна інвестиційна позиція, міжнародна ліквідність, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, рейтингова система оцінювання.

Постановка проблеми. Україна завжди була активним учасником міжнародної інвестиційної діяльності та міжнародного ринку інвестицій, оскільки значну роль у створенні сприятливих умов розвитку національної економіки відіграють саме іноземні інвестиції. Залучення останніх дає можливість Україні отримати низку переваг, серед яких головною є поліпшення стану платіжного балансу. Та водночас поряд із перевагами є і потенційні загрози, такі як експлуатація сировинних ресурсів, можливе забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон та ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розглядом різних аспектів оцінювання міжнародної інвестиційної позиції України займалися багато вітчизняних вчених-економістів, таких як О. Веклич, О. Залетов, Н. Кравчук, В. Лісовенко, С. Марченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок зазначених авторів у вирішення теоретичних і практичних проблем оцінювання інвестиційної позиції, зазначимо, що поруч з існуючими дослідженнями цієї проблематики є ціла низка аспектів, які вимагають додаткового висвітлення, зокрема питання значущості та можливого впливу експертних оцінок на підвищення інвестиційної привабливості, використання інструментів, здатних формувати і підтримувати інвестиційні переваги країни.

Метою статті є розкриття впливу рейтингових систем оцінювання країн на їх інвестиційну позицію та перспективи залучення іноземних інвестицій у внутрішню економіку.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що науковці та практики у своїх дослідженнях дотримуються закріпленого згідно з Керівництвом із платіжного балансу Міжнародного валютного фонду (5-е видання, 1993 р.) тлумачення інвестиційної позиції, а саме: міжнародна інвестиційна позиція – це статистичний звіт, який відображає всі нагромаджені зовнішні фінансові активи та пасиви країни – всі фінансові вимоги та зобов'язання резидентів країни щодо нерезидентів [1].

Якщо чиста міжнародна позиція країни позитивна, то країна є чистим кредитором щодо решти світу, а якщо вона негативна – то чистим боржником.

Дуже тісно пов'язані поняття міжнародної інвестиційної позиції та міжнародної ліквідності країни. Так, спільним є те, що показники «міжнародна

ліквідність» та «міжнародна інвестиційна позиція» відображають співвідношення між активами та зовнішніми зобов'язаннями країни. Але треба чітко розуміти, що насправді це різні системи макро-економічних даних, і головна відмінність полягає в тому, що міжнародна ліквідність країни – це її здатність виконувати свої міжнародні зобов'язання щодо погашення боргів. Згідно з методикою, прийнятою МВФ, термін «міжнародна ліквідність» відображає у доларовому еквіваленті міжнародні резерви та інші зовнішні вимоги і зобов'язання органів грошово-кредитного регулювання, а також зовнішні активи та зобов'язання депозитних банків країни. При цьому для визначення міжнародної ліквідності країни міжнародні резерви, зовнішні вимоги, а також зовнішні активи зіставляються з величиною зобов'язань.

Одним із головних компонентів міжнародної інвестиційної позиції країни є різного роду інвестиції у внутрішню економіку (прямі, портфельні, другорядні цінні папери та інші у вигляді кредитів, депозитів і ін.). Таким чином, на інвестиційну позицію з боку інших держав до країни-реципієнта передусім впливає її привабливість, яка формується на мезоекономічному рівні, тобто оцінка перспектив і можливостей галузей промисловості та регіонів, що полягає у забезпеченні найбільш високої ефективності використання інвестицій [2].

Згідно з останніми даними, у 2017 році індекс інвестиційної привабливості України досяг максимуму за останні шість років – 3,15 бала за 5-бальною шкалою. Таке рішення винесла Європейська Бізнес Асоціація після проведеного опитування серед керівників 142 найбільших міжнародних і українських компаній. При цьому торішній індекс у червні становив 2,88 бала. Останній раз позначка індексу перетнула кордон у 3 бали лише наприкінці 2011 року. Результати опитування показали, що негативні настрої бізнесменів не зникли, але ослабли. Серед позитивних змін респонденти виокремлюють відкритість державних даних, поступову дерегуляцію, помітний розвиток електронних сервісів, спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю, запровадження інституту приватних виконавців. Серед топ-пріоритетних проблем, які потребують особливої уваги з боку влади, бізнес назвав три незмінні позиції: боротьбу з корупцією, судову реформу та земельну реформу. Деякі учасники серед негативних факторів відзначили повільний темп реформ, завищені ставки кредитування бізнесу, конфлікт на Сході, бюрократію, контрабанду та тіньову економіку [3].

Також привабливість держав розраховується міжнародними організаціями та установами за різними ознаками шляхом складання рейтингової системи оцінок держави. Оцінка країн світу за цим показником характеризує інвестиційну привабливість країни і являється головним фактором для іноземних інвесторів.

На міжнародному фінансовому ринку діє понад 100 міжнародних рейтингових агенцій. Попри це, лише три з них мають найбільшу довіру серед інвесторів. До них належать: Standard&Poor's (S&P), Fitch Ratings (Fitch) і Moody's Investors Service (Moody's), які охоплюють понад 95% фінансового ринку у світі. За основні фактори, які визначають кредитний рейтинг, беруться такі фінансові показники, як рівень державного зовнішнього боргу, рівень зовнішньої ліквідності, сальдо платіжного балансу, рівень макроекономічної стабільності, показники економічного росту.

Таким чином, згідно з останніми новинами, станом на серпень місяць 2017 року Рейтингове агентство Moody's Investors Service вперше за майже два роки змінило суверенний рейтинг України. Він підвищений на один щабель – із Саа3 до Саа2. Прогноз змінено зі стабільного на позитивний. Оновлення суверенного рейтингу України до Саа2 засноване на таких ключових факторах, як кумулятивний вплив структурних реформ, які, якщо вони будуть стійкими, як очікується, поліпшать динаміку державного боргу; значне зміцнення позицій України на міжнародній арені.

Moody's також підвищило довгостроковий рейтинг емітентів в іноземній валюті з фінансування інфраструктурних проєктів (Fininpro) з Саа3 до Саа2.

Слід згадати, що суверенний рейтинг України був підвищений востаннє на один щабель з Са до Саа3 в листопаді 2015 року після успішної реструктуризації українського державного боргу [4].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, протягом 2016 р. в економіку України надійшло 3,76 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій. Третину з цих коштів вклали у виробничі підприємства, трохи менше третини – в установи фінансової та страхової сфери.

Національне законодавство в сфері регулюванні іноземних інвестицій декларує захист та сприяння іноземним інвестиціям, встановивши державні гарантії захисту іноземних інвестицій, звільнення іноземних інвесторів від сплати ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України.

За даними Державної служби статистики України, за січень-березень 2016 р. Україна освоїла майже 51,2 млрд. грн. міжнародних інвестицій. До десяти основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр (11,7 млрд. дол.), Нідерланди (5,6 млрд. дол.), Німеччина (5,4 млрд. дол.), Росія (3,3 млрд. дол.), Австрія (2,4 млрд. дол.), Велика Британія (1,85 млрд. дол.), Віргінські острови (1,7 млрд. дол.), Франція (1,5 млрд. дол.), Швейцарія (1,3 млрд. дол.), Італія (0,972 млрд. дол.) (рис. 1).

Світовий банк (World Bank, WB) опублікував чергову аналітичну доповідь «Ведення бізнесу в 2017 році» – 14-те видання серії в межах проєкту «Ведення бізнесу» (Doing Business), що випускається Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією (International Finance Corporation, IFC). У новому звіті наводиться рейтинг 190 країн світу за показником створення сприятливих умов для ведення бізнесу.

Рейтинг складається на підставі 10 індикаторів регулювання підприємницької діяльності, що

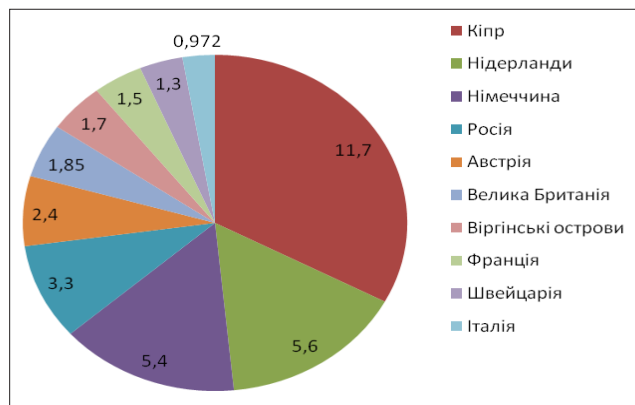


Рис. 1. Основні країни – інвестори станом на січень-березень 2016 року, млрд. грн.

Джерело: складено авторами на основі [5]

враховують час і вартість виконання підприємцем вимог держави.

Кожен індикатор має рівну вагу. При цьому не враховуються такі змінні, як макроекономічна політика, якість інфраструктури, кваліфікація робочої сили, коливання валютних курсів, думки інвесторів, безпека і рівень корупції.

Нинішнє дослідження проводилося протягом останнього року. Україна за минулий рік піднялася у рейтингу на 3 пункти, з 83-го до 80-го місця. За ступенем сприятливості умов для підприємницької діяльності країна займає місце між Сан-Маріно та Боснією і Герцеговиною. Детальніше позиції нашої держави можна переглянути на рис. 2.

За показником підключення того самого складського приміщення до систем енергозабезпечення Україна зайняла 130 місце, що, зокрема, зумовлено необхідністю проходження 5 процедур, витрати часу на практичне проходження яких сягають одного року (281 день).

За показником міжнародної торгівлі Україна отримала в рейтингу 150-те місце та суттєво поступається Польщі (1-ше місце), Білорусі (30-те) та Молдові (34-те). За ним вимірюються часові та фінансові витрати (за винятком мит) під час проходження етапів, необхідних під час експорту чи імпорту товарів: на дотримання встановлених вимог до оформлення документів та на дотримання вимог прикордонного та митного контролю.

Під час оцінки часових та фінансових витрат на дотримання вимог прикордонного та митного контролю враховуються витрати на дотримання чинних в країні обов'язкових процедур і перевірок, що проводяться перед видачею дозволу на переміщення товару через кордон, а також ураховуються витрати на обробку товару в порту чи на кордоні.

Найгірший рейтинговий показник України, як і торік, – вирішення проблем неплатоспроможності (150-те місце), яким досліджуються часові та фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу вирішення питань неплатоспроможності підприємства.

Однак слід зазначити, що в поточному році автори дослідження змінили методологію, перерахувавши по ній і минулорічні показники. У результаті виявилось, що Україна займала в 2016 році не 83-тє, а 81-ше місце, тому з урахуванням нових даних загальний рейтинг країни покращився лише на одну позицію (з 81-го до 80-го місця). За минулий рік Україна покращила умови ведення бізнесу лише за чотирма з десяти показників, що розглядаються в дослідженні [5].



Рис. 2. Позиції України за основними компонентами рейтингу Doing Business 2017 року

Джерело: складено авторами на основі [5]

Протилежну інформацію надає індекс інвестиційної привабливості (International Business Compass), який розраховує міжнародна консалтингова мережа BDO. Згідно з індексом інвестиційної привабливості, Україна в 2015 р. посіла 89-те місце зі 174 країн (у 2014 р. – 109-те місце), а вже в новому випуску станом на 2016 р. вона посіла 130-те місце серед 174 країн. Такі результати насамперед зумовлені політичною кризою і подіями в східній частині країни, які авторитетна німецька аналітика, на жаль, розглядає як громадянську війну.

Доцільно дослідити динаміку змін у величині інвестиційної позиції та обсягах прямих інвестицій в Україну у світлі покращення рейтингів України.

Таблиця 1
Величина інвестиційної позиції та обсяги прямих інвестицій в Україну за 2012–2016 рр., млн. дол. США

Період	Чиста інвестиційна позиція	Обсяги прямих інвестицій
Станом на 01.01.2013 р.	-51173	142 213
Станом на 01.01.2014 р.	-66905	136 390
Станом на 01.01.2015 р.	-53537	120 763
Станом на 01.01.2016 р.	-39024	123 407
Станом на 01.01.2017 р.	-38129	120 557

Джерело: складено авторами на основі [7]

Як свідчать дані таблиці 1, загалом показник чистої інвестиційної позиції має від'ємне значення, і це свідчить про те, що Україна є чистим боржником перед зовнішнім світом. Та все ж за останні роки спостерігається деяке поліпшення щодо перевищення зобов'язань над активами, на що вказує щорічне покращення чистої міжнародної позиції. Доцільно звернути увагу відповідно на значення прямих інвестицій за аналогічні періоди. Слід звернути увагу, що різке падіння інтересу серед закордонних інвесторів до інвестицій в Україну відбулося саме у 2014 р., і таке становище залишається і натеper. Причиною такого різкого негативного зменшення припливу іноземних валютних коштів передусім є події 2014 р., які спричинили фінансову і політичну кризу, від якої держава не може оговтатись і дотепер.

Ми можемо стверджувати, що навіть зростання в рейтингу Doing Business не впливає на інвести-

ційну привабливість України. Звичайно, можна стверджувати, що Україна має великі не лише ресурсні запаси, а й технічні, наукові і географічні дані, з розвитком яких можна отримати величезні прибутки. Але ж насамперед іноземні інвестори звертають увагу на економічну і політичну стабільність країни-реципієнта, адже отримання власних вигод являється основною причиною вкладання грошових ресурсів іноземних інвесторів, і кожен інвестор хоче бути впевненим, що його бізнес не буде втрачено внаслідок рейдерського захоплення чи буде залежати від обсягів корупції.

Задля спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та сприяння відновленню економіки держави, наближення законодавства України до стандартів Європейського Союзу Президент України П. Порошенко підписав Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» (№ 1390-VIII від 30.05.2016 р.), який скасовує обов'язкову державну реєстрацію іноземних інвестицій і спрощує їх залучення в Україну.

Новий Закон впроваджує заявницький принцип державного обліку інвестицій, згідно з яким подання статистичної звітності про здійснення іноземних інвестицій буде здійснюватися підприємствами з іноземними інвестиціями та установами банку. Всі привілеї та переваги, які існують на підставі чинного законодавства та міжнародних договорів України, в тому числі звільнення від митного збору за внески майном до статутного капіталу компанії, будуть однаково застосовуватися до всіх іноземних інвестицій.

Більшість експертів, фахівців, юристів вважають, що скасування державної реєстрації іноземних інвестицій позитивно позначиться на підвищенні позиції України у рейтингу Doing Business та індексу інвестиційної привабливості (International Business Compass), а також приведе до зростання прямих інвестицій в Україну (у рейтингу Світового банку «Doing Business 2015» Україна за показником легкості ведення бізнесу займала 96-те місце серед 189 країн світу (у 2014 р. – 112-те місце) [6].

Загалом Україна є привабливою країною для іноземних інвесторів, це зумовлено наявністю ресурсного потенціалу, культурною спорідненістю з іншими європейськими країнами, високим рівнем освіти населення і належною професійною підготов-

кою. Однак попри всі плюси необхідно сказати, що для неї характерною є потенційна можливість невиконання боргових зобов'язань. Своєчасне погашення (обслуговування) кредитів залежить від сприятливих комерційних, фінансових та економічних умов. У кризових умовах довіра до міжнародних рейтингів у світовій економіці знижується, оскільки стає неможливо об'єктивно спрогнозувати майбутній розвиток та зміни у суб'єктів господарювання. У перспективі необхідно активізувати співпрацю між Україною та міжнародними організаціями, які здійснюють аналіз та оцінюють рівень інвестиційної привабливості за різними факторами, з метою вдосконалення такої оцінки та підвищення її об'єктивності.

Тому для того, щоб змінити тенденцію погіршення інвестиційної привабливості нашої держави, необхідно першочергово виконати низку реформ, які б забезпечили зростання ВВП не менше ніж 10–15% на рік. Але це неможливо, доки процвітає тіньова економіка і не сформовано середовище, яке сприятиме процвітанню не лише крупного бізнесу,

але й малого і середнього. Виникає необхідність здійснити низку реабілітаційних заходів, а саме:

- сформувати національні ринкові інститути, необхідні для підтримки експорту (наприклад, Банк Розвитку);
- розробити та чітко дотримуватися стратегії розвитку у сфері ефективної інвестиційної політики;
- запровадити форми звітності міжнародного зразку як інструмент мови спілкування з іноземними інвесторами;
- забезпечити доступне кредитування бізнесу;
- забезпечити зрозумілу та привабливу систему оподаткування, та ін.

Висновки і пропозиції. Отже, на основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що Україні задля посилення інвестиційної привабливості необхідно не лише робити акцент на покращення та укріплення позицій у міжнародних рейтингах, але і посилити критерії, які цікавлять потенційних інвесторів. Саме в розвитку цього напрямку автори вбачають свої подальші дослідження.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики. Офіційна сторінка. URL: https://ukrstat.org/uk/imf/meta/IIP_Dissemin_notes-ukr.html.
2. Швердіна О.В. Інвестиційна політика України як об'єкт державної економічної політики / О.В. Швердіна. URL: <http://ifs.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/2/08.pdf>.
3. Макеєв В. Чому зростає інвестиційна привабливість України – експерти / В. Макеєв. URL: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/chomu-zrostaie-investitsijna-privablivist-ukrajini-eksperti-1594579.html>.
4. Moody's підвищило рейтинг України. URL: https://lb.ua/economics/2017/08/26/374853_moody's_povisilo_reyting_ukraini_.html.
5. Doing Business. URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/ukr.pdf>.
6. Беззуб І. Іноземні інвестиції в українській економіці / І. Беззуб. URL: http://nbuvip.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&catid=8&Itemid=350.
7. Звіт НБУ з Міжнародної інвестиційної позиції за 1 півріччя 2017 року. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208377>.

Неизвестная Е. В.

Овчаренко Е. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЗИЦИЮ УКРАИНЫ И ОБЪЕМЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ВО ВНУТРЕННЮЮ ЭКОНОМИКУ

Резюме

В статье раскрыто влияние рейтинговых систем оценивания стран на их инвестиционную позицию и перспективы привлечения иностранных инвестиций во внутреннюю экономику. Осуществлено оценивание инвестиционной привлекательности Украины по основным компонентам рейтинга Doing Business, на основе индекса инвестиционной привлекательности (International Business Compass), на основе рейтинговых оценок международных рейтинговых агентств. Выделен ряд реабилитационных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности Украины.

Ключевые слова: международная инвестиционная позиция, международная ликвидность, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, рейтинговая система оценивания.

Nieizviestna O. V.

Ovcharenko K. V.

Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky

THE RATING SYSTEMS OF ASSESSMENT AS A FACTOR OF INFLUENCING THE INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION OF UKRAINE AND THE AMOUNTS OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE DOMESTIC ECONOMY

Summary

The article describes the influence of rating systems of countries' evaluation as to their investment position and the prospects of attracting the foreign investments into the domestic economy. The investment attractiveness of Ukraine is assessed based on the main components of the Doing Business ratings, on the basis of the International Business Compass index as well as on the basis of the ratings of the international rating agencies. A number of rehabilitation measures aimed at increasing the investment attractiveness of Ukraine has been outlined.

Key words: international investment position, international liquidity, foreign investments, investment attractiveness, rating system of evaluation.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Антонюк О. Р.

Національний університет водного господарства та природокористування

НОРМАТИВНО-ПРАКТИЧНІ ПАРАЛЕЛІ У РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз розвитку аудиторських послуг у трьох площинах (статистичні тенденції розвитку аудиторських послуг в Україні, наявні Міжнародні стандарти аудиту відносно різних видів аудиторських послуг, документи професійної організації – Аудиторської палати України). У результаті дослідження встановлено суттєві розбіжності в тенденціях розвитку нормативного регулювання методичних та організаційних питань аудиторських послуг та практики їх надання.

Ключові слова: аудиторські послуги, аудиторська діяльність, аудит, супутні послуги аудиту, нормативні документи.

Постановка проблеми. В останні роки актуальним для українських аудиторських фірм постало питання конкуренції, зважаючи на те, що значна кількість підприємств користуються послугами закордонних аудиторських фірм, діяльність яких важко порівнювати з кількісними та якісними показниками вітчизняних аудиторів. Окрім того, за останні п'ять-сім років український ринок аудиторських послуг зазнав суттєвих змін, у тому числі в частині зміщення акценту на послуги, відмінні від завдань із надання впевненості, які надаються аудитором. Як наслідок, роль аудиторських послуг, наданих користувачам, збільшується.

Сучасні аудиторські фірми за законодавчими, нормативними та практичними можливостями мають дуже великий спектр послуг, які вони пропонують своїм клієнтам, а ринок аудиторських послуг розширюється та диференціюється за напрямками або інтересами замовників, що має свій прояв у появі нових видів аудиторських послуг.

Аналіз послуг, що пропонують представництва «Великої четвірки» в Україні, вказує на актуальні послуги, що з'явилися в останні роки, серед яких відзначимо комплаєнс, форензік, послуги сфери трансфертного ціноутворення та послуги сфери сталого розвитку. Послуги у сфері чистих технологій та сталого розвитку є невід'ємним складником усього спектру послуг відомих аудиторських фірм. Послуги у сфері трансфертного ціноутворення виникли у зв'язку із запровадження нових правил трансфертного ціноутворення, передбачених Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 4 липня 2013 р. № 408–VII. Проте аналіз нормативного регулювання організаційних та методичних питань виконання вищезазначених та інших послуг вказує на відсутність документів щодо виконання видів аудиторських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на розроблення низки теоретичних і практичних положень щодо організації і методики здійснення аудиту, що знайшло відображення в працях вітчизняних учених із питань розвитку аудиторської діяльності в Україні, недостатньо уваги приділяється супутнім та іншим послугам, автори монографічних та професійних видань з аудиту зупиняються на висвітленні теорії і практики аудиторських перевірок фінансової звітності. Аудиторська палата України здійснює постійний моніторинг стану розвитку аудиторської діяльності в Україні та

забезпечує належне оприлюднення даних у щорічних звітах. Статистичний аналіз показників діяльності аудиторів (аудиторських фірм) можна бачити в працях К.О. Назарової [1], О.А. Петрик, В. Зотова [2], О.Ю. Редько [3], В.В. Рядської [4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не так багато науковців розглядали питання складу та змісту послуг, які надають аудиторські фірми, зі статистичного погляду у взаємозв'язку з нормативними документами. Ця проблема є практично не дослідженою, досить незначна кількість наукових праць присвячена вказаній тематиці; зазвичай це питання розкривається у періодичних професійних виданнях та матеріалах конференцій. Водночас темпи розвитку аудиторських послуг, розширення їх спектру не співпадають із нормативними документами, які регламентують порядок виконання послуг, відмінних від аудиту, огляду фінансової звітності, завдань із надання впевненості та інших послуг.

Мета статті полягає в аналізі ринку аудиторських послуг України у взаємозв'язку з нормативно-правовими актами, що регулюють аудиторську діяльність в Україні, з урахуванням діяльності професійних організацій, що дасть змогу виокремити проблемні питання та визначитися з напрямками вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні засади до регламентації аудиторської діяльності в Україні визначено Законом України «Про аудиторську діяльність» [5], а офіційним регулятором вітчизняної аудиторської діяльності є Аудиторська палата України (далі – АПУ), що вирішує важливі питання методичного та організаційного управління аудитом. Законодавство про аудиторську діяльність включає в себе Господарський кодекс України [6], Закон України «Про аудиторську діяльність». Поле нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності передбачають також Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [7], що є обов'язковими для дотримання аудитором (аудиторськими фірмами) та суб'єктами господарювання у відносинах із ними, та нормативні акти, які затверджуються АПУ.

Структура аудиторського ринку в Україні, що представлено у табл. 1, 2, де наведено дані про розподіл обсягу за видами послуг у 2011–2016 рр., свідчить про переважаючі обсяги послуг (відмінних від аудиту). Подібна ситуація мала місце і в 2006 р., що наочно демонструє табл. 3.

Таблиця 1

Структура розподілу обсягу аудиторських послуг за видами у 2011–2016 рр.

Показник	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Всього по Україні надано послуг	1258307,0	100	1266826,5	100	1 314 596,3	100	1291 811,8	100	1 761 202,6	100	1973102,3	100,0
Завдання з надання впевненості, всього	670125,4	53,26	674296,2	53,23	653 460,0	49,71	602 812,1	46,66	771 840,1	43,8	847171,1	42,9
Супутні послуги, всього	113 157,6	8,99	127 912,1	10,1	165 473,4	12,59	128 445,2	9,94	125 215,1	7,1	125031,9	6,4
Інші професійні послуги, всього	470 242,6	37,37	460 191,4	36,33	493 734,8	37,55	559 701,9	43,33	861 244,7	48,9	998564,4	50,6
Організаційне та методичне забезпечення аудиту, всього	4 781,4	0,38	4 426,8	0,35	1 928,1	0,15	852,6	0,07	2 902,7	0,2	2334,9	0,1

Джерело: узагальнено за даними [8]

Показники розвитку послуг аудиторської діяльності, відмінних від аудиту, завдань із надання впевненості та супутніх послуг у 2008–2015 рр.

Назва показників	Фактичний обсяг наданих послуг (без ПДВ), тис. грн.										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Інші професійні послуги, всього, у тому числі	450 509,90	503 433,30	432 784,60	470 242,60	460 191,40	493 734,80	548 549,50	861 244,60			
%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
ведення бухгалтерського обліку	86 488,70	99 459,90	107 676,10	129 150,30	146 882,00	151 100,30	166 889,50	205059,3			
%	19,0	19,7	24,8	27,5	31,9	30,6	30,4	23,8			
відновлення бухгалтерського обліку	7 580,00	8 747,80	6 320,30	5 294,80	3 418,90	4 948,50	4 847,70	11254			
%	1,7	1,7	1,4	1,1	0,7	1,0	0,8	0,1			
консультативні послуги	302 051,90	301 119,90	233 479,50	273 510,80	257 764,60	262 582,80	269 304,60	476040,8			
%	67,0	60,0	53,9	58,1	56,0	53,1	49,0	55,2			
представлення інтересів замовника з питань обліку, аудиту, оподаткування в державних органах, організаціях або в суді	6 127,90	9 893,90	8 778,70	12 222,70	11 340,60	18 773,70	11 152,4	9756,9			
%	1,6	1,9	2,3	2,7	2,4	3,8	2,0	1,1			
інші види аудиторських послуг	48 261,40	84 211,80	76 530,00	50 064,00	40 785,30	56 329,50	107 507,70	159133,6			
%	10,7	16,7	17,6	10,6	9,0	11,5	17,8	19,8			

Джерело: узагальнено за даними [8]

Таблиця 3
Структура аудиторської діяльності в 2006 р.

Вид аудиторської послуги	Питома вага за обсягом наданих послуг, %
Обов'язковий аудит	12,46
Ініціативний аудит	29,88
Аудит за спеціальним завданням	2,95
Огляд фінансової звітності	2,92
Завдання з надання впевненості, інші ніж аудит	2,97
Погоджені процедури	6,12
Підготовка фінансової інформації	1,21
Консультаційні послуги	27,42
Бухгалтерські послуги	6,93
Інші послуги	7,15
Всього	100

Джерело: складено за даними [9]

В узагальнюючих офіційних звітах аудиторських фірм АПУ [8] видно, що деякі з них узагалі не здійснюють аудит. Гостро стоїть для українських аудиторських фірм питання того, що значна кількість великих компаній користуються послугами зарубіжних аудиторських фірм, значною мірою «Великої четвірки» (Pricewaterhouse Coopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG). Така ситуація залишається впродовж багатьох років. Так, у 2007 р., за оцінками аудиторської фірми Ernst & Young, українські компанії заплатили за послуги аудиторів «Великої четвірки» (Pricewaterhouse Coopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG) близько 110 млн. дол. США [9].

У табл. 4 пропонуємо порівняти склад типових послуг, що пропонують аудиторські фірми світового визнання («Велика четвірка»), з діяльністю аудиторських фірм регіонального рівня, так званих «аудиторських фірм малих та середніх практик». Поряд із традиційним аудитом фінансової звітності значну частину становлять послуги сфери консультування та оподаткування.

Як видно, компанії «Великої четвірки» виконують багатофункціональні завдання, що потребують найвищого професіоналізму у різних галузях та сферах діяльності, що, власне, й робить їх конкурентоспроможними.

Незважаючи на фінансовий стан у світі, ринок професійних аудиторських послуг в Україні має перспективи для розвитку. Цей розвиток пов'язаний із використанням зарубіжного досвіду, впровадженням все нових послуг, які підвищують попит на аудиторську діяльність. Сьогодні на ринку аудиторських послуг відбуваються об'єднавчі процеси, результатом яких стає укрупнення суб'єктів підприємництва для здійснення аудиторської діяльності. Можна стверджувати, що подальше зростання ринку аудиторських послуг розпочнеться з поліпшенням загальних економічних умов і, як наслідок, – збільшенням кількості та вартості операцій.

Аналіз результатів аудиторської діяльності та стану ринку аудиторських послуг свідчить, про те, що аудиторський ринок якісно змінюється внаслідок дії низки факторів, зокрема кризових явищ у суспільстві, посиленні вимог до аудитор-

Таблиця 4

Порівняння аудиторських послуг, що здійснюють аудиторські фірми в Україні

Типовий перелік аудиторських послуг «Великої четвірки» в Україні*	Типовий перелік аудиторських послуг регіонального (місцевого) рівня*
Спільні види аудиторських послуг	
– аудит фінансової звітності – аудит податкової звітності – аналіз фінансово-господарської діяльності – представництво інтересів клієнта перед податковими органами – перевірка ведення бухгалтерського обліку та дотримання норм податкового законодавства України – податкове консультування – ведення бухгалтерського обліку та складання звітності – відновлення обліку – послуги у сфері внутрішнього аудиту – аудит при реорганізації, ліквідації та банкрутстві підприємств – оцінка основних господарських і податкових ризиків, аналіз документів про заснування суб'єкта підприємницької діяльності, господарських договорів, бухгалтерської і податкової документації – інші аудиторські послуги	
Відмінні види аудиторських послуг	
– вдосконалення корпоративної звітності	
– консультаційні послуги у сфері бухгалтерського обліку	
– послуги з трансфертного ціноутворення	
– податкова діагностика	
– послуги з вирішення податкових спорів	
– послуги у сфері злиття та поглинання	
– міжнародне оподаткування	
– послуги з непрямого оподаткування	
– управління персоналом та оподаткування фізичних осіб	
– юридичні послуги	
– послуги у сфері корпоративних фінансів	
– послуги у сфері управління ризиками	
– форензик – фінансові розслідування	
– супровід угод	
– послуги у сфері сталого розвитку	
– аудит ризиків	
– послуги у сфері митниці та митного контролю (у т. ч. митний аудит)	
– консультування щодо оптимізації фінансової функції компанії, тощо	

Джерело: складено на підставі аналізу та узагальнення сайтів аудиторських фірм, які працюють в Україні [10–13]

Таблиця 5

Нормативно-практичні паралелі розвитку аудиторських послуг в Україні

Класифікаційна ознака	Склад послуг	Нормативні документи організаційно-методичного характеру регламентації виконання аудиторських послуг		Нормативні документи організаційно-методичного характеру регламентації виконання аудиторських послуг АПУ загального значення до усіх послуг	Обсяг застосування на практиці за даними 2016 року, %
		наявність МСА	наявність документів професійної організації (АПУ)		
Завдання з надання впевненості	аудит історичної фінансової інформації, зокрема фінансової звітності	МСА 200,210,220, 230,240,250, 260,265,300, 315,320,330, 402,450,500, 501, 505,510,520, 530,540,550, 560,570,580, 600,610,620,700, 705,706,710, 720,800 [3]	Методичні рекомендації щодо проведення аудиту фінансової звітності кредитних спілок відповідно до Міжнародних стандартів аудиту. Затв. Рішенням АПУ від 01.11.2012 № 260/6 [14] Роз'яснення «Щодо оформлення офіційного документу, складеного за результатами аудиту фінансової звітності». Затв. Рішенням АПУ від 26.01.2012 № 245/13 [15]	1.«Методичні рекомендації щодо забезпечення аудиторськими фірмами системи зберігання аудиторської документації та іншої конфіденційної інформації», затв. Рішенням АПУ 03.11.2011 № 240/10 [16] 2.Положення про забезпечення незалежності аудитора. Затв. Рішенням АПУ від 24.12.2009 № 209/5 зі змінами згідно з Рішенням Аудиторської палати України від 30.06.2011 № 232/9 [17] 3.Роз'яснення «Про застосування термінів «професійний бухгалтер» та «професійний бухгалтер - практик» Кодексу етики професійних бухгалтерів». Затв. Рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2012 № 257/15 [18]	42,9%
	огляд історичної фінансової інформації, зокрема фінансової звітності	МСЗО 2400 МСЗНВ 3000 [3]	відсутні		
	оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи внутрішнього контролю (аудиту), виробничих потужностей, інформаційних систем, систем управління підприємством, корпоративного управління,управління персоналом, відповідності діяльності вимогам законодавства тощо	МСЗО 2410 МСЗНВ 3402 [3]	відсутні		
	економічні експертизи (у тому числі, судова за наявності відповідної атестації судового експерта)		Роз'яснення «Щодо порядку надання аудиторами та аудиторськими фірмами аудиторських послуг у формі експертиз». Затв. Рішенням АПУ від 27.02.2014 № 290/8 [19]	Відсутні	
	оцінка вартості активів (у тому числі, залежна за наявності кваліфікаційного свідчення оцінювача)	відсутні	відсутні	відсутні	
	здійснення на замовлення розрахунків (економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу) для оцінки стану та результатів господарської діяльності	відсутні	відсутні	відсутні	
	перевірка прогностичної фінансової інформації	МСЗНВ 3400, МСЗНВ 3420 [3]	відсутні	відсутні	
	інші завдання, які виконуються як завдання з надання впевненості	МСА 805,810, НМПА 1000 МСЗНВ 3410 [3]	відсутні	відсутні	

Закінчення таблиці 5

Супутні послуги, визначені Міжнародними стандартами супутніх послуг	завдання з виконання погоджених процедур стосовно фінансової інформації	МССП 4400 [3]	відсутні	відсутні	6,4%
	завдання з підготовки фінансової інформації	МССП 4410 [3]	відсутні	відсутні	
Інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю аудиторів (аудиторських фірм)	ведення бухгалтерського обліку	відсутні	відсутні	відсутні	50,6%
	складання фінансових звітів	відсутні	відсутні	відсутні	
	складання податкових декларацій та звітів	відсутні	відсутні	відсутні	
	відновлення бухгалтерського обліку	відсутні	відсутні	відсутні	
	консультації з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, системи внутрішнього контролю, оподаткування, з інших питань управління та ведення бізнесу	відсутні	відсутні	відсутні	
	розроблення для замовника документів, необхідних для легалізації, організації та здійснення господарської діяльності	відсутні	відсутні	відсутні	
	проведення професійних тренінгів для бухгалтерів та керівників з питань, що належать до професійної компетенції аудиторів	відсутні	відсутні	відсутні	
	представлення інтересів замовника з питань обліку, аудиту, оподаткування в державних органах, організаціях або в суді	відсутні	відсутні	відсутні	
	інші види аудиторських послуг	відсутні	відсутні	відсутні	
	розроблення і видання методичних матеріалів (вказівок, рекомендацій, практичних посібників, внутрішніх стандартів, програмного забезпечення тощо)	відсутні	відсутні	відсутні	
Організаційне та методичне забезпечення аудиту	проведення професійних тренінгів для практикуючих аудиторів	відсутні	відсутні	відсутні	0,1%
	здійснення заходів із контролю якості аудиторських послуг	відсутні	відсутні	відсутні	

Джерело: складено автором

ської професії з боку регуляторів, змін у законодавстві. Це призводить до диспропорцій у розвитку аудиторської діяльності, при цьому практика діяльності не корелює з нормативним забезпеченням, що доведено нами в табл. 5.

Висновки. Спектр аудиторських послуг в Україні розширюється та диференціювався за напрямками та інтересами замовників. Це пов'язано із можливістю диверсифікації професійних послуг аудиторів, що певною мірою відкриває нові можливості як перед самими аудиторами та аудиторськими фірмами, так і перед замовниками їх послуг. Водночас темпи розвитку аудиторських послуг, розширення їх спектру не співпадають з нормативними документами, які регламентують порядок виконання послуг, відмінних від аудиту, огляду фінансової звітності, завдань із надання впевненості та інших послуг, що впливає на якість та попит. Незважаючи на розроблення низки теоретичних і практичних положень щодо організації і методики здійс-

нення аудиту, що знайшло відображення в працях вітчизняних учених із питань розвитку аудиторської діяльності, недостатньо уваги приділяється супутнім та іншим послугам, автори монографічних та професійних видань з аудиту зупиняються на висвітленні теорії і практики аудиторських перевірок фінансової звітності. Водночас практика суб'єктів аудиторської діяльності та офіційні статистичні дані свідчать про перевагу у наданні супутніх та інших аудиторських послуг, які відрізняються від аудиту. Склад та обсяги, змістове наповнення нормативних документів із регламентації виконання аудиторських послуг свідчить про необхідність вирішення цієї проблеми. На нашу думку, документи рівня професійних організацій із вирішення методичних та організаційних питань виконання окремих видів аудиторських послуг сприятимуть якості їх виконання, впровадженню в аудиторську практику аудиторських фірм (аудиторів) на засадах якості та ділової репутації.

Список використаних джерел:

1. Назарова К.О. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 464 с.
2. Петрик О., Зотов В. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан. Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 11. С. 59–66.
3. Редько О.Ю. Ентропія ринку аудиту в Україні, як наслідок ендемогенності. Ринок аудиторських послуг в Україні: стан і перспективи розвитку: збірник матеріалів доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Івано-Франківськ, 15–16 квітня 2010 р.). С. 15–18.
4. Рядська В.В. Аудит в економічній системі України: сучасний стан та концепція розвитку: монографія. Чернівці: Лозовий В.М., 2014. 472 с.
5. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ (у редакції від 14.09.2006, зі змінами). URL: <http://www.apu.com.ua>.
6. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. URL: <http://www.apu.com.ua>.
8. Звіти Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>.
9. Аналіз результатів здійснення діяльності аудиторськими фірмами за 2006 рік. Аудитор України. 2008. № 2.
10. Офіційний сайт аудиторської фірми Pricewaterhouse Coopers (представництво Україна). URL: <http://www.pwc.com/ua/uk/services>.
11. Офіційний сайт аудиторської фірми Deloitte (представництво Україна). URL: <https://www.2.deloitte.ua/uk.html>.
12. Офіційний сайт аудиторської фірми KPMG (представництво Україна). URL: <https://home.kpmg.com/ua/uk/home/services>.
13. Офіційний сайт аудиторської фірми Ernst & Young (представництво Україна). URL: <http://www.ey.com/ua/uk/services/>.
14. Методичні рекомендації щодо проведення аудиту фінансової звітності кредитних спілок відповідно до Міжнародних стандартів аудиту: Рішення АПУ 01.11.2012 № 260/6. URL: <http://www.apu.com.ua>.
15. Роз'яснення щодо оформлення офіційного документу, складеного за результатами аудиту фінансової звітності: Рішення АПУ від 26.01.2012 № 245/13. URL: <http://www.apu.com.ua>.
16. Методичні рекомендації щодо забезпечення аудиторськими фірмами системи зберігання аудиторської документації та іншої конфіденційної інформації: Рішення АПУ від 03.11.2011 № 240/10. URL: <http://www.apu.com.ua>.
17. Положення про забезпечення незалежності аудитора: Рішення АПУ від 24.12.2009 № 209/5, зі змінами згідно з Рішенням Аудиторської палати України 30.06.2011 № 232/9. URL: <http://www.apu.com.ua>.
18. Роз'яснення «Про застосування термінів «професійний бухгалтер» та «професійний бухгалтер-практик» Кодексу етики професійних бухгалтерів»: Рішення Аудиторської палати України від 27.09.2012 № 257/15. URL: <http://www.apu.com.ua>.
19. Роз'яснення «Щодо порядку надання аудиторами та аудиторськими фірмами аудиторських послуг у формі експертиз»: Рішення АПУ від 27.02.2014 № 290/8. URL: <http://www.apu.com.ua>.

Антонюк Е. Р.

Национальный университет водного хозяйства и природопользования

НОРМАТИВНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ В РАЗВИТИИ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проведен анализ аудиторских услуг в трех плоскостях (статистические тенденции развития аудиторских услуг в Украине, имеющиеся Международные стандарты аудита касательно разных видов аудиторских услуг, документы профессиональной организации – Аудиторской палаты Украины). В результате исследования были установлены существенные различия в тенденциях развития нормативного регулирования методических и организационных вопросов оказания аудиторских услуг и практики их осуществления.

Ключевые слова: аудиторские услуги, аудиторская деятельность, аудит, сопутствующие аудиту услуги, нормативные документы.

Antoniuk O. R.

National University of Water and Environmental Engineering

**NORMATIVE AND PRACTICAL PARALLELS
IN DEVELOPMENT OF AUDITING SERVICES IN UKRAINE****Summary**

The author of the article substantiates that it is important to obtain scientific knowledge in the development of auditing services, taking into view various factors. Research indicates that the development of auditing services became very active and auditors are beginning to pay more attention to other non-audit services, which helps to develop auditing market. The author points out different levels of regulatory support for quality assurance of auditing services and real situation on the market. The author's idea of standardization is that the internal standards must be individual and take into account the specifics of a particular firm.

Key words: auditing services, auditing activity, audit, non-auditing services.

УДК 657.471

Колумбет О. П.

Державний університет інфраструктури та технологій

**АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ**

У статті проведено аналіз ретроспективних аспектів та сучасних тенденцій стратегічних альтернатив розвитку підприємств хлібопекарської галузі України, що дає змогу виявити основні закономірності розвитку галузі, політики ціноутворення у сфері виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Важливість подолання економічної кризи на підприємствах хлібопекарської галузі потребує розроблення комплексного підходу до її проблем і дає підстави говорити про необхідність проведення постійного моніторингу й аналізу діяльності підприємств цієї галузі.

Ключові слова: хлібопекарська галузь, перспективи, тенденції розвитку, виробництво, оборотні матеріальні активи, собівартість, хліб, управлінський аналіз, оптимальний розмір оборотних матеріальних активів.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості України. Вона є складовою частиною АПК України, об'єднуючи понад 20 галузей, що виробляють продукти харчування.

Розвиток харчової промисловості базується на використанні сільськогосподарської сировини. Тому розвиток її окремих галузей та їх територіальна організація взаємопов'язані із сільськогосподарським виробництвом. Отже, не дивно, що просторова організація харчової промисловості значною мірою визначається особливостями спеціалізації сільського господарства. Визначальну роль у розміщенні підприємств галузей харчової промисловості відіграють сировина і споживач. Як заключна ланка технологічного ланцюга ця галузь повинна виконувати своє безпосереднє призначення, а саме якомога краще зберегти і перетворити сільськогосподарську продукцію, перетворивши її на товари високої якості. Однак питання дотримання якості та екологічної безпеки продуктів харчування все ще залишаються для нашої держави досить гострими.

Хлібопекарна галузь орієнтується на споживача, оскільки затрати на транспортування готової продукції більші, ніж на перевезення сировини. Це зумовлює розміщення підприємств хлібопекарної промисловості якомога ближче до споживача. Інтегруючись між собою, вони утворюють різні територіальні агропромислові формування.

Доступність хлібобулочних виробів, їх екологічність та якість впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності. З огляду на це необхідність аналізу проблем хлібопекарської галузі й розробки практичних рекомендацій щодо аналізу

забезпеченості підприємств оборотними ресурсами не викликає жодного сумніву, а ці питання набувають неабиякої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз праць показав, що у сучасній науковій літературі відсутній комплексний підхід до вирішення проблем хлібопекарської галузі та вдосконалення політики державного регулювання. Таким чином, у хлібопекарській галузі існує проблема формування економічно обґрунтованого ціноутворення на хліб і хлібобулочні вироби, наслідком якої є дефіцит оборотних матеріальних активів (далі – ОМА). Зокрема, в сучасній науковій літературі проблемі аналізу ОМА не приділено достатньої уваги. Так, в Україні дослідженню проблем формування та використання виробничих запасів присвячено праці М.Я. Коробова, А.М. Кузьмінського, Г.М. Мельничука, С.В. Мниха, А.М. Поддєрьогіна, Т.В. Федченко та інших науковців. Серед зарубіжних вчених відповідними питаннями займалися М. Портер, Ж. Рішар, Р. Франк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним зі шляхів послаблення дефіциту ОМА є покращення управління формуванням і використанням оборотних активів, що зумовлює необхідність дослідження методів їх аналізу та адаптації розрахункової моделі до сучасних умов господарювання.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану хлібопекарської галузі, перспектив її розвитку та розробці практичних рекомендацій щодо моделі оцінки ефективності управління ОМА підприємств хлібопекарської галузі, які б ґрунтувалися на специфіці їх господарської діяльності в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хлібопекарська галузь є однією з провідних системоутворюючих галузей вітчизняної економіки.

Вона безпосередньо задіяна в забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави, формуванні її експортного потенціалу, а також здатна позитивно впливати на динаміку економічного зростання України. Як і будь-якій іншій галузі, хлібопекарській галузі притаманні чимало особливостей: по-перше, продукція, що виробляється хлібопекарськими підприємствами, відноситься до товарів першої необхідності, тому користується постійним попитом, а саме на продукти харчування витрачається половина бюджетів вітчизняних домогосподарств; по-друге, галузь має тісні інтеграційні зв'язки з АПК, отже, підвищення ефективності функціонування підприємств, що до нього належать, неможливе без вирішення проблем, які наявні сьогодні у тваринництві та рослинництві; по-третє, ринок продовольства характеризується значною ємністю, що робить харчову промисловість досить привабливою для інвестицій; по-четверте, значний вплив справляє політична та економічна ситуація в державі, зокрема на інвестиційну та інноваційну активність підприємств.

Хлібопекарська галузь відноситься до соціально важливих, тому діяльність цієї сфери підпадає під державне регулювання, яке в сучасних умовах є неефективним, тому що сьогодні в галузі склалася ситуація, за якої, з одного боку, відпускні ціни на хлібобулочні вироби обмежуються державою (особливо на соціально значущі сорти хліба), а з іншого боку, хлібопекарські підприємства закуповують сировину й матеріали за ринковими постійно зростаючими цінами.

Отже, основними проблемами хлібопекарської галузі є адміністративне регулювання галузі, яке є досить жорстким і стосується регулювання рівня рентабельності соціальних сортів хліба; використання борошна низької якості; низький коефіцієнт використання виробничих потужностей та значне зношення устаткування; недостатній захист споживачів хліба та хлібопродуктів від неякісної продукції (високого вмісту шкідливих речовин для здоров'я людини). Зазначені проблеми та відсутність спеціального Закону «Про хлібопечення в Україні», який би встановлював основні положення державної політики щодо підтримки виробників хліба та хлібобулочних виробів, створюють нездорову конкуренцію як на ринку хлібу, так і на ринку основної сировини для його виробництва, тобто борошна.

На вирішення цих проблем спрямована Постанова КМУ «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 7 червня 2017 року № 394 [1]. Так, з 1 липня 2017 року скасоване державне регулювання цін на продовольчі товари та послуги, а саме торгових надбавок не вище 15% до оптової ціни виробника на 15 груп товарів (борошно, хліб, макаронні вироби, крупи, цукор, яловичину, свинину та м'ясо птиці, варені ковбасні вироби, молоко, сир, сметану, масло вершкове, олію соняшникову, яйця курячі); декларування зміни оптово-відпускних цін на 13 груп товарів (борошно пшеничне вищого, першого та другого ґатунку, борошно житнє обдирне, крупу гречану, яловичину, свинину, м'ясо птиці, варені ковбасні вироби (крім вищого ґатунку), молоко коров'яче питне (пастеризоване, фасоване у півку), сир кисломолочний з вмістом жиру до 9%, сметану – до 20%, масло вершкове – 72,5%, яйця курячі, цукор-пісок, олія соняшникову); граничних рівнів рентабельності виробництва борошна та хліба соціальних сортів.

Ця Постанова має як позитивні, так і негативні наслідки для виробника галузі. Так, важливість є безперечною, оскільки підприємства хлібопекарської галузі отримали легальну можливість формувати ціну на продукцію залежно від співвідношення попиту та пропозиції. Також до позитивного аспекту скасування державного регулювання слід віднести реальну можливість цінового конкурсування з виробниками, які працюють в тіньовій економіці або використовують спрощену систему оподаткування.

З іншого боку, відмінено процедуру декларування ціни, яка передбачала, що кожне підприємство в разі зміни відпускної ціни більше ніж на 1% повинне було її обґрунтувати на рівні Держпродспоживслужби. Також Постанова відкрила нові можливості розвитку для суміжних галузей АПК. Так, для виробників зернових культур, які реалізовували свою продукцію за ціною, нижчою від ринкової, конкурентному підприємству, що виробляло хліб і хлібобулочні вироби, відповідним чином накопичувались збитки і в цілій галузі АПК.

Ринок хліба і хлібобулочних виробів слід розглядати як систему економічних відносин, яка включає їх виготовлення, обіг і розподіл. Якщо розцінювати виробників хліба та хлібобулочної продукції як учасників цього ринку, то треба зазначити, що, згідно з даними Державної служби статистики України, зареєстровані 1 747 підприємств з виробництва хлібобулочних виробів.

Ємність ринку хлібопекарської галузі, згідно з експертними оцінками, становить 4–4,5 млн. т на рік [2]. Ринок хліба в Україні поділений між крупними, середніми та дрібними виробниками. Близько 60,4% продукції хлібопекарської галузі виробляється великими промисловими підприємствами, серед яких слід назвати холдинг «Золотий врожай» Lauffer Group (ТМ «Урожай», «Булкін», «Салтівський», «Коровай»), що об'єднує виробників східного, центрального та південного регіонів України; ПАТ «Київхліб» (ТМ «Київхліб», «БКК», «БКК-преміум», ТМ «Марсель»), що є найбільшим виробником (налічує 17 хлібопекарських підприємств) в м. Києві та Київській області; ТОВ ХК «Хлібні інвестиції» (ПАТ «Теремно Хліб», м. Луцьк, Волинська обл., ТОВ «Бердичівський хлібокомбінат», ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», ТОВ «Перший Столичний хлібозавод» м. Київ, ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат», ТОВ «Продовольча компанія «Заграва»), що об'єднує виробників Волинської, Київської, Чернівецької, Івано-Франківської та Хмельницької областей; ТМ «Формула смаку» (ПАТ Криворіжхліб», ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1», ТОВ «Черкасахліб ЛТД», ТОВ «Чернігівський хлібокомбінат, ПАТ «Ніжинський хліб»), що об'єднує виробників Дніпропетровської, Миколаївської, Черкаської, Чернігівської та Полтавської областей; ПАТ «Концерн Хлібпром» (Львівський хлібозавод № 1, Львівський хлібозавод № 5, Завод хлібобулочних напівфабрикатів, Цех кондитерських виробів (м. Львів), Самбірський хлібокомбінат, «Явірмлин», «Вінницяхліб», «Гайсинхліб»), що об'єднує виробників Львівської та Вінницької областей; хлібопекарська корпорація «Кулінічі» (10 спеціалізованих хлібопекарських комплексів), що об'єднує виробників Київської, Полтавської та Харківської областей.

Частка ринку середніх виробників становить 30,6%. Решта продукції, тобто 9%, виробляється міні-пекарнями та пекарнями при супермаркетах. Останні дуже активно розвиваються останніми роками.

Поряд з великими промисловими хлібозаводами розвивається мережа дрібних приватних пекарень. Інтенсивність їх розвитку зумовлена специфікою хліба та хлібобулочних виробів, а саме коротким терміном реалізації, внаслідок чого виробники можуть реалізовувати їх тільки у своєму регіоні. Адаже географічне розширення реалізації збільшує транспортні витрати, а отже, собівартість виробництва, а також знижує якість продукції, що робить її менш конкурентоспроможною порівняно з місцевою.

Протягом останніх років стан хлібопекарської галузі в Україні характеризується негативною динамікою, пов'язаною зі скороченням обсягів випуску хліба і хлібобулочних виробів через зменшення обсягів їх споживання населенням. Так, порівняно з 1990 роком обсяги виробництва хліба впали майже вдвічі, продовжуючи знижуватися. Протягом 2003–2016 років виробництво хлібобулочної продукції скоротилося на 50,32%, або на 1 175 тис. т, а саме до 1 160 тис. т, а за період 2014–2016 років без урахування виробництва на тимчасово окупованих територіях – на 15% (рис. 1).

Крім зменшення виробництва хліба загалом, слід також відзначити зниження обсягів випуску хліба і хлібобулочних виробів у розрахунку на одну особу (табл. 1).

Виробництво хліба та хлібобулочних виробів на одну особу у 2016 році скоротилося на 44,2% порівняно з 2003 роком, у 2016 році без ураху-

вання населення та виробничої діяльності підприємств на тимчасово окупованих територіях порівняно з 2014 роком – на 9,4%. Причому кількість населення скорочувалась меншими темпами, ніж зменшувалось виробництво у хлібопекарській галузі. На цю ситуацію вплинула низка факторів, таких як скорочення кількості населення; зниження платоспроможності населення; наслідки політики державного регулювання хлібного ринку; зміна культури споживання; перебування частини виробничих потужностей на окупованих територіях, внаслідок чого неможливо визначити реальні обсяги виробництва.

Також на результати господарської діяльності підприємств хлібопекарської галузі впливають низька платоспроможність населення, несвоєчасні розрахунки замовників за надану продукцію, підвищення цін на пальне та мастила, висока собівартість продукції, технічно застаріле обладнання. Вагомий вплив на діяльність підприємств справляють податковий тиск, а також часті зміни в податковому законодавстві. Особливо серед факторів, які визначають ефективність функціонування і розвитку хлібопекарської галузі, слід виокремити державне регулювання цін на деякі сорти хліба і хлібобулочних виробів (до 70% [4, с. 237]) з огляду на їх велику роль для підтримання соціальної стабільності у державі. Водночас у галузі спостерігається серйозне відставання зростання цін на сировину від цін на готову продукцію.

Дослідження показали, що збільшення цін на хліб зумовлюється зростанням складових витрат на його виробництво, тобто ціни на борошно, цукор, олію, газ, електроенергію. Так, 50–60% собівартості хліба та хлібобулочної продукції становить вартість сировини та електроенергії. Витрати на 1 тону хлібобулочних виробів за статтями калькуляції такі: сировина й матеріали – 59,5%, зокрема борошно – 54,5%, інша сировина – 5%; паливо та електроенергія на технологічні цілі – 11,9%, зокрема паливо (газ) – 7,8%, електроенергія – 3,1%; заробітна плата – 8,2%; відрахування на ЄСВ – 3,2%; витрати на утримання та експлуатацію устаткування – 4,2%; загальновиробничі витрати – 12,1%; інші витрати – 1% [5, с. 71]. Дослідники зазначають, що темпи зростання цін складових собівартості хліба та хлібобулочних виробів вищі, ніж ціни на хліб.

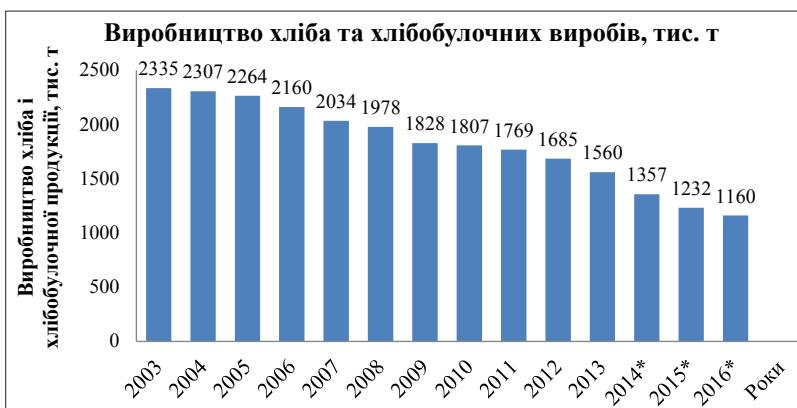


Рис. 1. Динаміка виробництва хліба і хлібобулочної продукції протягом 2003–2016 років у натуральному вираженні

* без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Джерело: розраховано автором на основі [3]

Таблиця 1
Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів за 2003–2016 років підприємствами України

Показники	Роки													
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*
Обсяг виробництва, тис. т	2 335	2 307	2 264	2 160	2 034	1 978	1 828	1 807	1 769	1 685	1 560	1 357	1 232	1 160
Середня кількість наявного населення, осіб	48 004	47 622	47 281	46 930	46 646	46 373	46 144	45 963	45 779	45 634	45 553	45 427	42 929	42 761
Обсяг виробництва на одну особу, кг	48,6	48,4	47,9	46,0	43,6	42,7	39,6	39,3	38,6	37,0	34,2	29,9	28,7	27,1

* без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Джерело: розраховано автором на основі [3]

Це призводить до збільшення витрат на виробництво хліба та зумовлює збитковість його виробництва. Так, ціна реалізації хліба не покриває зростаючі витрати на його виробництво, оскільки відбувається подорожчання природного газу для промислових споживачів, зростає мінімальна заробітна плата, зростають тарифи на електроенергію, сировину, витрати на збут й транспортні витрати.

Таким чином, у хлібопекарській галузі існує проблема формування економічно обґрунтованого ціноутворення на хліб і хлібобулочні вироби, наслідком якої є дефіцит ОМА. Одним зі шляхів послаблення його гостроти є покращення управління формуванням і використанням оборотних активів, що зумовлює необхідність дослідження методів їх аналізу та адаптації розрахункової моделі до сучасних умов господарювання.

В умовах ринкової економіки для підприємств хлібопекарської галузі особливо актуальними стають питання раціональної організації процесів управління рухом ОМА і контролю за ним з метою підвищення ефективності матеріально-технічного постачання (для недопущення дефіциту ресурсів), а також збуту виробленої продукції (хліба і хлібобулочних виробів). Це зумовлює необхідність оптимізації запасів та їх ефективного використання, зниження їх рівня та мінімізації ОМА, вкладених у запаси сировини. В умовах недостатності обсягів ОМА та надмірної вартості їх залучення у господарську діяльність це завдання управлінського аналізу набуває особливої гостроти. Для підприємств хлібопекарської галузі воно матиме два аспекти, які необхідно розглядати у процесі управлінського аналізу ОМА: 1) формування оптимального розміру ОМА за видами виробничих запасів; 2) мінімізація витрат на формування достатніх обсягів ОМА.

Водночас функціонування підприємства за відносно високого рівня запасів також не можна вважати ефективним. У цьому разі підприємство має надлишкові запаси, в які вже вкладені оборотні засоби, що призводить до дефіциту вільних фінансових ресурсів, зниження платоспроможності підприємства; неможливості своєчасного придбання матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва; несвоечасності розрахунків з бюджетом і позабюджетними фондами по податках; заборгованості перед персоналом по заробітній платі. Крім того, високий рівень надмірних запасів ОМА призводить до зростання витрат підприємства на їх утримання; зумовлюючи наявність більших складських приміщень, відповідного персоналу для обробки та обліку оборотних засобів, які знаходяться на складі, додаткових комунальних платежів та податків на майно. Додаткові витрати збільшують собівартість готової продукції підприємства і знижують її конкурентоспроможність на ринку. Таким чином, формування оптимального розміру ОМА за видами виробничих запасів можна подати як функціонал, який мінімізує витрати, пов'язані з дефіцитом ОМА, і витрати, пов'язані з формуванням надлишкових запасів. Цей функціонал матиме такий вигляд:

$$F(t) = V_1 + V_2 \rightarrow \min, \quad (1)$$

де V_1 , V_2 – витрати підприємства у період t , пов'язані з дефіцитом ОМА, і витрати, пов'язані з формуванням надлишкових запасів.

Формування достатніх обсягів ОМА для підприємств хлібопекарської галузі передбачає замовлення, зберігання і поставки необхідних ОМА для задоволення попиту на хліб і хлібобулочні вироби протягом певного періоду.

Оскільки, як уже було показано, витрати, пов'язані з управлінням ОМА, мають досить суперечливий характер, у процесі управлінського аналізу повинен визначитись оптимум між недостатніми та надлишковими обсягами запасів відповідно до функціоналу (1).

Для розв'язання цього завдання управління ОМА підприємств хлібопекарської галузі можна використовувати 2 підходи: 1) визначення оптимального розміру замовлення для поповнення виробничих запасів; 2) періодична перевірка залишків виробничих запасів. Перший підхід до управління ОМА передбачає безперервний контроль за обсягами запасів і розміщення їх певного розміру, коли рівень запасів досягне певного мінімуму, необхідного для бездефіцитної роботи, доти, доки їх не буде поповнено. Другий підхід передбачає перевірку запасів через певні рівні проміжки часу та їх поповнення, розмір якого визначатиметься за результатами перевірки.

Отже, розв'язок завдання управлінського аналізу ОМА на підприємствах хлібопекарської галузі визначатиметься так:

- за періодичної перевірки розміру запасів слід забезпечити надходження ресурсів в обсягах, встановлених на основі обліку потреби в них;

- за безперервного контролю за обсягами ресурсів необхідно поповнювати запаси на певний (оптимальний) обсяг, коли їх рівень досягне заздалегідь визначеного рівня.

Тоді ефективність впливу на ОМА у кожний період t як результату управлінського аналізу $(R(t))$ можна подати як функціонал:

$$R(t) = f(U(t)) = f(Z_p, Z_o, Z_s, P_d, t) \rightarrow \max, \quad (2)$$

де $U(t)$ – множина впливів на систему ОМА, розроблених у результаті управлінського аналізу;

Z_p – витрати на придбання виробничих ресурсів; можуть бути постійними протягом періоду або змінними залежно від розміру замовлення;

Z_o – витрати, пов'язані з підготовкою замовлення на поставки ОМА на підприємство; відносяться до постійних (умовно постійних) витрат і не залежать від розміру замовлення;

Z_s – витрати на зберігання запасів на складі; як правило, враховуються у сумі витрат на одиницю товару за певний період;

P_d – втрати підприємства від дефіциту, зумовлені відсутністю запасів на складі; є суб'єктивною оцінкою, особливо коли оцінюються вартість втрати частини ринку споживачів і можливе зниження доходів у майбутньому.

Таким чином, оптимізація управління ОМА на підприємствах хлібопекарської галузі може бути зведена до таких критеріїв: 1) вибір однієї з можливих моделей управління ОМА з урахуванням обмежень і припущень, які визначаються на основі специфіки господарської діяльності окремих підприємств, а також зауважень, які були зроблені раніше; 2) розрахунок значень параметрів вибраної моделі відповідно до критеріїв (1–2) для забезпечення мінімізації сукупних витрат на придбання і збереження запасів ОМА за певного рівня обслуговування споживачів.

Розглянуті критерії є якісними, але облік і аналіз передбачають використання кількісних критеріїв для однозначної інтерпретації результатів управління ОМА. Тому як критерій відповідності використаної моделі можна застосовувати відношення прирощення потенціального доходу до прирощення витрат на ОМА за умови, що їх значення прямує до 0 (похідна від потенціального доходу до витрат). За модулем це співвідношення не повинне бути меншим від 1:

$$E_m(t) = \left| \lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{\Delta D(t)}{\Delta Z(t)} \right| \geq 1, \quad (3)$$

де $\Delta D(t)$, $\Delta Z(t)$ – прирощення потенціального доходу і прирощення витрат на ОМА.

Використання критерію у вигляді співвідношення (3) дасть змогу дотримуватись основоположного принципу економіки, а саме економічної доцільності витрат.

Достатня адекватність моделі реальному об'єкту (процесу) в умовах ринкової економіки може бути отримана тільки тоді, коли структура моделі за своїми параметрами відповідатиме структурі реального об'єкта (процесу). Тому розробку моделі планування ОМА слід базувати на специфічних особливостях виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємств.

Висновки. Аналіз сучасних тенденцій розвитку хлібопекарської галузі України дав змогу виявити такі закономірності. Політика ціноутворення у сфері виробництва хліба та хлібобулочних виробів формувалась під впливом жорстких заходів державного регулювання, які у 2017 році були відмінені. Виробники хлібобулочної продукції отримали можливість вільно встановлювати ринкові ціни на хліб. Ціна на хліб і хлібопродукти поступово зростатиме до встановлення її рівноважного значення, яке задовольнить крупних виробників хліба (левова частка ринку контролюється шістьма товаровиробниками-холдинговими компаніями, такими як холдинг «Золотий врожай» Lauffer Group; ПАТ «Київхліб»; ТОВ ХК «Хлібні інвестиції»; ТМ «Формула смаку»; ПАТ «Концерн Хлібпром» та хлібопекарська корпорація «Кулінічі»). Йдеться про вартість сировини (борошна); енергоносіїв (газу), що використовуються на технологічні цілі; підвищення соціальних стандартів

(зростання мінімальної заробітної плати з 1 січня 2018 року до 3 750 грн. та мінімальної пенсії до 1 497 грн.).

В умовах нестабільного ринкового середовища управлінський аналіз слід розглядати як систему аналізу даних про витрати та результати господарської діяльності у розрізі необхідних для управління об'єктів, оперативного прийняття на цій основі раціональних управлінських рішень з метою оптимізації результатів діяльності підприємства. В процесі управлінського аналізу мають вирішуватися такі основні задачі: якісна оцінка достовірності та повноти інформації; аналітична інтерпретація інформації, яка відображена у фінансовій, управлінській, статистичній та виробничій звітності; оцінка показників та параметрів витрат, доходів і фінансових результатів; моніторинг динаміки зміни показників виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємства. Оптимізація управлінням ОМА на підприємствах хлібопекарської галузі може бути зведена до таких критеріїв: 1) вибір однієї з можливих моделей управління ОМА з урахуванням обмежень і припущень, які визначаються на основі специфіки господарської діяльності окремих підприємств; 2) розрахунок значень параметрів вибраної моделі для забезпечення мінімізації сукупних витрат на придбання та зберігання запасів ОМА за визначеного рівня обслуговування споживачів. В умовах недостатності обсягів оборотних засобів оптимізація рівня запасів підприємств хлібопекарської галузі має передбачати формування оптимального розміру ОМА за видами виробничих запасів та мінімізацію витрат на формування достатніх обсягів ОМА. Формування оптимального розміру ОМА слід здійснювати шляхом мінімізації витрат, пов'язаних з дефіцитом оборотних активів, та витрат, пов'язаних із формуванням надлишкових запасів.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року № 1548 та визнання таким, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова КМУ від 7 червня 2017 року № 394 // Законодавство України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250050387>.
2. Новойтенко І.В., Малиновський В.В. Формування конкурентних переваг підприємств хлібного ринку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 7. С. 432–437. URL: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/94.pdf>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Макух Т.О. Особливості державного регулювання фінансового забезпечення підприємств хлібопекарської галузі. Збірник наукових праць НУДПСУ. 2012. № 1. С. 235–241.
5. Солошок А.Л., Мамочка А.Ю. Основні аспекти сучасного розвитку підприємств хлібопекарської галузі України. Продуктивність агропромислового виробництва: економічні науки. 2015. № 27. С. 68–76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2015_27_12.

Колумбет Е. П.

Государственный университет инфраструктуры и технологий

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОТНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

В статье проведен анализ ретроспективных аспектов и современных тенденций стратегических альтернатив развития предприятий хлебопекарной отрасли Украины, что позволяет выявить основные закономерности развития отрасли, политики ценообразования в сфере производства хлеба и хлебобулочных изделий. Важность преодоления экономического кризиса на предприятиях хлебопекарной отрасли требует разработки комплексного подхода к ее проблемам и дает основания говорить о необходимости проведения постоянного мониторинга и анализа деятельности предприятий этой отрасли.

Ключевые слова: хлебопекарная отрасль, перспективы, тенденции развития, производство, оборотные материальные активы, себестоимость, хлеб, управленческий анализ, оптимальный размер оборотных материальных активов.

Kolumbet O. P.

State University of Infrastructure and Technologies

ANALYSIS OF ENTERPRISE PROVISION BY CURRENT TANGIBLE ASSETS: CONDITION AND PERSPECTIVES OF THE BAKERY INDUSTRY DEVELOPMENT

Summary

The analysis of retrospective aspects and modern trends of strategic alternatives to the development of enterprises of the Ukrainian baking industry is conducted in the article. The reasons of recession of the production in the baking industry, ineffective usage of technological lines, obsolescence of production technology and physical facilities in enterprises, as well as the decrease of profitability (growth of unprofitability) in the industry are found out. The importance of overcoming the economic crisis at bakery enterprises requires the development of an integrated approach to its problems and gives grounds to assert, that it is necessary to conduct constant monitor and analyze activities of bakery enterprises in the order to obtain complete information about real condition of affairs and usage it to work-out measures for management development of these enterprises.

Key words: bakery industry, perspectives, development trends, production, current tangible assets, prime cost, bread, management analysis, optimal size of current tangible assets.

УДК 657.1:658+657.6

Куцик П. О.

Кузьма Х. В.

Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ КОМІСІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні проблеми обліку та внутрішнього контролю на підприємствах, які здійснюють комісійні операції. Виявлено, що на досліджуваних підприємствах як в методичному, так і в організаційному аспектах облік і внутрішній контроль мають суттєві недоліки, які спричинені недосконалістю нормативно-правового регулювання. Досліджено, що в сучасних економічних умовах відсутні єдині методичні рекомендації з методики та організації обліку і внутрішнього контролю для підприємств, які здійснюють комісійні операції. Виявлено основні недоліки обліку комісійних операцій, а також запропоновано удосконалену методику обліку на досліджуваних підприємствах. В сучасних економічних умовах питання облікової політики на підприємствах, які здійснюють комісійні операції, розглядаються на недостатньому рівні. Встановлено, що до формування облікової політики потрібно підходити зважено, тому що цей процес є досить трудомістким та об'ємним. Розглянуто проблемні питання в теоретичному і практичному напрямках у системі внутрішнього контролю підприємств, які здійснюють комісійні операції.

Ключові слова: підприємство, комісійні операції, облік, внутрішній контроль.

Постановка проблеми. Від якості інформації насамперед залежить ефективна діяльність підприємств, які здійснюють комісійні операції, оскільки вона відображає економічну сутність таких операцій. Розвиток сучасних економічних відносин зумовлює доцільність перегляду підходів до облікового та контрольного забезпечення системи управління з метою підвищення ефективності господарювання та вирішення наявних проблемних аспектів.

Для успішної та ефективної діяльності підприємств, які здійснюють комісійні операції, важливу роль відіграють системи обліку та внутрішнього контролю. Однак на практиці виникає багато питань та проблем, які пов'язані з відсутністю не тільки практичного досвіду, але й теоретичних та законодавчих розробок і рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання обліку та внутрішнього контролю на підприємствах, які здійснюють комісійні операції, досліджували такі вчені, як, зокрема, О.Г. Дроздова [6; 7], Ф.Ф. Бутинець, В.О. Озеран [12], В.І. Бачинський, Ю.І. Осадчий [13], А.М. Герасименко [5], М.Ю. Чік, Р.М. Воронко [4].

Мета статті полягає у дослідженні основних проблем в системах обліку та внутрішнього контролю на підприємствах, які здійснюють комісійні операції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши діяльність підприємств, які здійснюють комісійні операції, ми можемо сказати, що на досліджуваних підприємствах як в методичному, так і в організаційному аспектах облік і внутрішній контроль мають суттєві недоліки, які спричинені недосконалістю нормативно-правового регулювання. Це спричинене тим, що в сучасних умовах господарювання відсутні методичні рекомендації з методики та організації обліку та внутрішнього контролю для підприємств, які здійснюють комісійні операції. Чинна інструкція про порядок оформлення суб'єктами господарювання операцій під час здійснення комісійної торгівлі непродовольчими товарами затверджена ще в 1997 році (із змінами і доповненнями у 2008 році), тому ми вважаємо, що ця інструкція не враховує сучасні економічні відносини суб'єктів господарювання. Тому недоцільно її повністю використовувати під час побудови обліку на підприємствах комісійної торгівлі. Інші інструкції, правила, положення та методичні рекомендації лише частково враховують організаційні особливості та специфіку діяльності підприємств, які здійснюють комісійні операції, тому їх якщо і можна використовувати, то лише для окремих ділянок обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Положення і методичні рекомендації, що регулюють побудову бухгалтерського обліку підприємств, які здійснюють комісійні операції

№ з/п	Назва документа	Ким затверджено
1.	Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291
2.	Інструкція про порядок оформлення суб'єктами господарювання операцій при здійсненні комісійної торгівлі непродовольчими товарами	Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 8 липня 1997 року № 343
3.	Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами	Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 13 березня 1995 року № 37
4.	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів	Наказ Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 року № 2
5.	Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні	Наказ Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики України від 1 лютого 2005 року № 28
6.	Положення про форму та зміст розрахункових документів	Наказ Міністерства фінансів України від 21 січня 2016 року № 13
7.	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку	Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88
8.	Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні	Постанова Національного банку України від 15 грудня 2004 року № 637
9.	Порядок щодо реєстрації реєстраторів розрахункових операцій та книг обліку розрахункових операцій	Наказ Міністерства фінансів України від 14 червня 2016 року № 547
10.	Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення	Постанова Кабінету Міністрів України від 15 червня 2006 року № 833
11.	Порядок здійснення оптової та роздрібної торгівлі транспортними засобами та їх складовими частинами, що мають ідентифікаційний номер	Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 року № 1200
12.	Порядок обчислення і накопичення реєстраторами розрахункових операцій сум податку на додану вартість	Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 року № 1224
13.	Порядок ведення єдиного реєстру податкових накладних	Постанова Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2010 року № 1246
14.	Порядок заповнення податкової накладної	Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 2015 року № 1307

Джерело: сформовано авторами

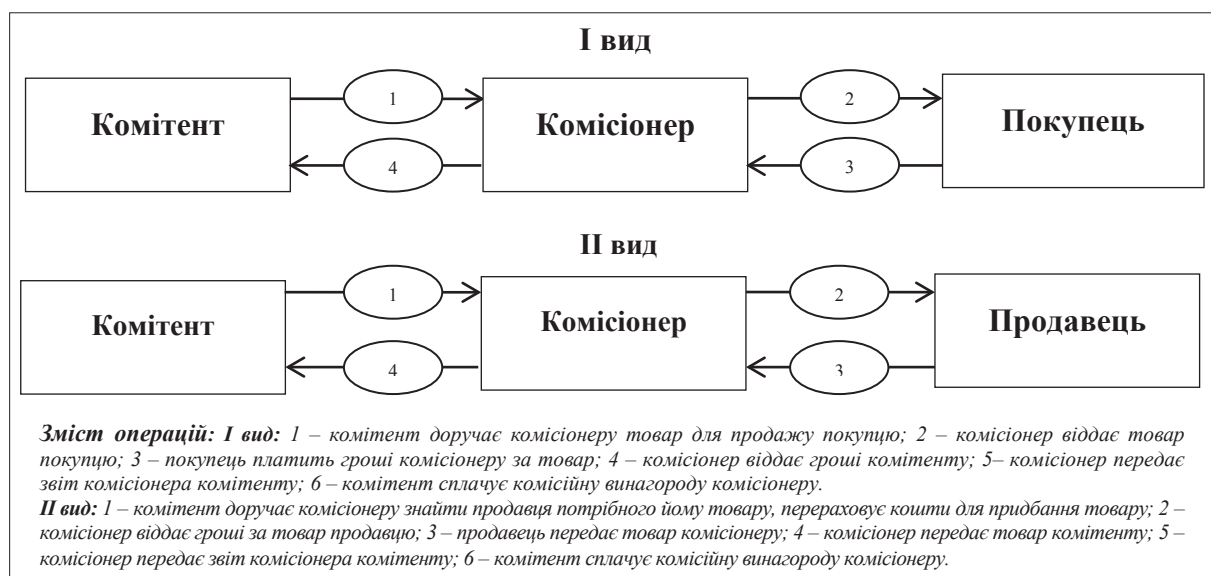


Рис. 1. Види комісійних операцій

Джерело: розроблено на основі [2; 11]

На досліджуваних підприємствах бухгалтерський облік залежить від виду комісійних операцій (рис. 1).

I вид – комісійні операції спрямовані на продаж (коли комітент доручає комісіонеру продати його товар покупцю);

II вид – комісійні операції спрямовані на купівлю (коли комітент доручає комісіонеру купити товар у продавця).

Залежно від виду комісійних операцій їх облік відображається як у комітента, так і в комісіонера.

Якщо комісійні операції спрямовані на продаж (перший вид), то в комітента, згідно з чинною методикою бухгалтерського обліку та планом рахунків комісійні товари, передані на комісію (консигнацію), обліковуються на субрахунку 283 «Товари на комісії» [8]. Аналітичний облік товарів, прийнятих

на комісію (консигнацію), ведеться за найменуваннями товарів та комісіонерами.

Після продажу комісіонером товарів, що належать комітенту, такий комітент, зокрема, повинен:

- визнати дохід від продажу та відобразити його суму за кредитом субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів»;

- списати вартість реалізованих товарів із кредиту субрахунку 283 у дебет субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів».

Комісійна винагорода, яку комітент нараховує та сплачує на користь комісіонера, відображається за дебетом рахунку 93 «Витрати на збут».

У комісіонера комісійні товари після надходження від комітентів з метою їх реалізації оприбутковуються у підзвіті матеріально-відповідальних осіб за накладною (розробленою та адаптованою авторами для досліджуваних підприємств) за ціною, узгодженою з комітентом, але в балансі ці товари відображення не знаходять, оскільки вони оприбутковуються на позабалансовому рахунку 024 «Товари, прийняті на комісію» [8]. На вказаному рахунку товари обліковуються, крім зазначених первинних документів, на підставі договорів комісії (консигнації), поруки та інших цивільно-правових договорів, що уповноважують підприємство здійснювати продаж товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі права власності на такі товари. Аналітичний облік товарів, прийнятих на комісію (консигнацію), ведеться за видами товарів та комітентами (реєстрах обліку адаптованих до інформаційних систем).

Ми вважаємо, що ведення обліку в комісіонера товарів, прийнятих на комісію на позабалансових рахунках, є нелогічним, оскільки товарно-матеріальні цінності (комісійні товари) не зазначаються в балансі підприємства, яке надає послуги з комісійної торгівлі, хоча матеріальну відповідальність і не тільки несе. З урахуванням результатів проведеного дослідження такі товари доцільно обліковувати на балансовому рахунку, наприклад 288 «Товари, прийняті на комісію», і одночасно відображати зобов'язання за ними перед комітентами на рахунку 688 «Зобов'язання за товарами, прийнятими на комісію». У подальшому доходи слід відображати на рахунку 707 «Доходи від реалізації товарів, прийнятих на комісію», а витрати (вартість товарів і витрати, пов'язані з наданням послуг) – на рахунку 907 «Собівартість реалізованих товарів, прийнятих на комісію».

Така методика обліку комісійних операцій в комісіонера дає змогу контролювати рух товарів, результати його діяльності та розрахунки з комітентами.

За другого виду комісійних операцій (спрямованих на купівлю) у бухгалтерському обліку комітента перерахування грошей за товари, які купляються, відображається як видача авансу на користь комісіонера на субрахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами». Товари, отримані від комісіонера, відображаються на субрахунку 281 «Товари на складі» [11]. Витрати комісіонера, пов'язані з придбанням товару, збільшують первісну вартість товару. У деяких бухгалтерів часто виникає питання про те, куди відносити суму комісійної винагороди, оскільки в ПБО-9 це чітко не зазначене.

Згідно з ПБО-15 отримана від комітента сума авансу для купівлі товарів у комісіонера не визнається доходом. Комісійні товари, придбані за вказівкою комітента у комісіонера, відображаються на позабалансовому рахунку 025 «Матеріальні цінності довірителя». Аналітичний облік ведеться за видами товарів та комітентами [10].

Якщо надання посередницьких послуг є основною діяльністю комісіонера, то доходи в комісіонера відображаються за дебетом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», витрати – за дебетом субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг», а розрахунки з комітентом відображаються за рахунками розрахунків 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та 681 «Розрахунки за авансами одержаними».

Інакше, коли надання посередницьких послуг не є основною діяльністю комісіонера, доходи в комісіонера відображаються за дебетом субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності», витрати – за дебетом субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», а розрахунки з комітентом відображаються за рахунками розрахунків 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» і 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

На основі проведеного дослідження можна сказати, що не існує єдиного нормативно-правового документа, який би регулював облік комісійних операцій. У зв'язку з цим нами зроблено спробу розробити проект Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку комісійних операцій, в якому викладені підходи до відображення в обліку комісійних операцій як у комітента, так і в комісіонера залежно від їх виду.

В сучасних економічних умовах питання облікової політики на підприємствах, які здійснюють комісійні операції, розглядається на недостатньому рівні. В наукових джерелах не в повному обсязі висвітлені практичні проблеми щодо організації облікової політики на підприємствах, які здійснюють комісійні операції.

Облікова політика на підприємствах, які здійснюють комісійні операції, формується під впливом нормативно-правової бази, а також певних внутрішньогосподарських вимог, які визначаються суб'єктами господарювання, виходячи зі специфіки їх діяльності.

На нашу думку, облікова політика на підприємствах, які здійснюють комісійні операції, повинна бути сформульована таким чином, щоб враховувати особливості їх правової діяльності, що базується на Положенні про договірну політику.

На облікову політику підприємств, які здійснюють комісійні операції, суттєво впливають зовнішні та внутрішні фактори. Це зумовлене тим, що підприємство, яке здійснює комісійні операції, не може здійснювати свою діяльність відокремлено від інших господарюючих суб'єктів. Тому облікова політика підприємств, які здійснюють комісійні операції, знаходиться під впливом багатьох факторів, серед яких вагомим є вплив держави через законодавчі акти на ті чи інші елементи облікової політики, сферу діяльності, стратегію розвитку тощо.

На підприємствах, які здійснюють комісійні операції, важливу роль відіграє система внутрішнього контролю, яка забезпечує успішну та ефективну їх діяльність. Внутрішній контроль, як відомо, присутній на кожному підприємстві, яке здійснює комісійні операції, але ефективність його забезпечується не завжди, що потребує подальшого дослідження його практичних аспектів.

В економічній літературі найменше висвітлено проблемні аспекти системи внутрішнього контролю на підприємствах, які здійснюють комісійні операції. На основі проведеного дослідження ми виявили основні недоліки у системі внутрішнього контролю діяльності підприємств, які здійснюють комісійні операції (рис. 2).

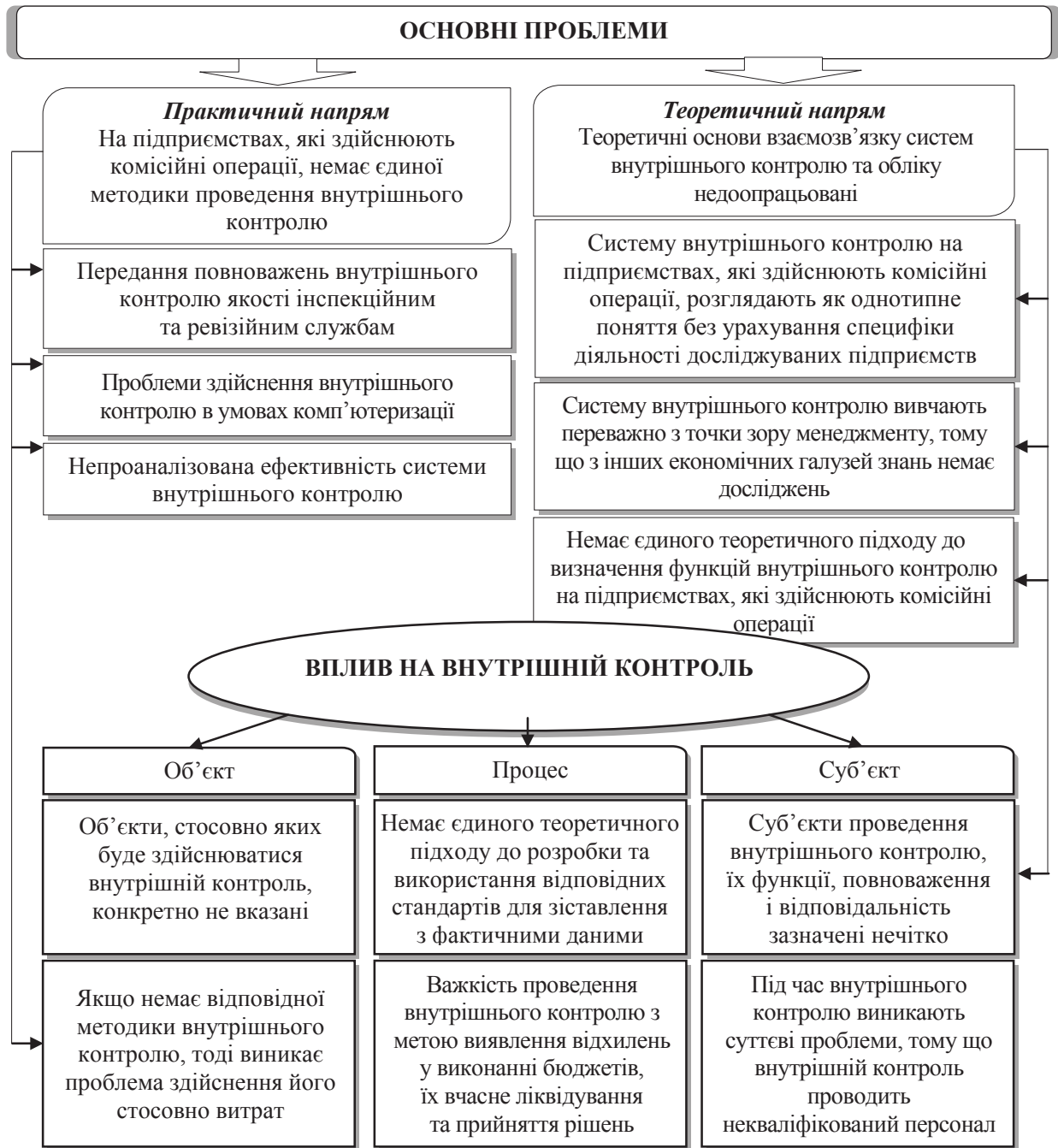


Рис. 2. Проблемні питання внутрішнього контролю підприємств, які здійснюють комісійні операції

З огляду на ці міркування внутрішній контроль має особливості, які потрібно враховувати в процесі організації, а саме здійснення функцій внутрішнього контролю особами, які представляють інтереси підприємства, що здійснює комісійні операції, та є членами колективу; забезпечення не лише зворотного, але й прямого зв'язку між структурними підрозділами, між керованою і керівною системами; охоплення всіх видів внутрішнього контролю, який здійснюють суб'єкти контролю.

На нашу думку, аспекти внутрішнього контролю комісійної діяльності підприємств залишилися поза увагою вітчизняних вчених. Вищесказане зумовлює економічну доцільність постановки проблемних питань методики та організації проведення внутрішнього контролю, що насамперед пов'язане з необхідністю контролю понесених витрат і втрат на етапі здійснення специфічних організаційних процесів.

Ми вважаємо, що для виведення внутрішнього контролю на якісно новий рівень, який відповідатиме сучасним вимогам, потрібно, щоб він базувався не на досвіді та інтуїції керівників і фахівців, а на досягненнях науки.

Висновки. Чинні системи обліку та внутрішнього контролю комісійних операцій підприємств на сучасному етапі не враховують реальні економічних відносин. Доцільність наукових досліджень і розв'язання зазначених проблемних аспектів зумовлені необхідністю підвищення ефективності обліку та внутрішнього контролю як складових системи управління. З цією метою нами запропоновано проект Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку комісійних операцій, а в подальшому необхідно розробити Положення про внутрішній контроль комісійних та консигнаційних операцій.

Список використаних джерел:

1. Алієв Т.В. Комісія на продаж товарів в Україні: облік у комісіонера. Посередницькі операції: договірні та облікові аспекти: збірник систематизованого законодавства. Вип. 9. Київ: Бліц-Інформ, 2015. С. 102–104.
2. Алієв Т.В. Комісія на продаж товарів в Україні: облік у комітента. Посередницькі операції: договірні та облікові аспекти: збірник систематизованого законодавства. Вип. 9. Київ: Бліц-Інформ, 2015. С. 98–101.
3. Куцик П.О., Коваль Л.І., Макарук Ф.Ф. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві: навчальний посібник. Львів: ПП «Магнолія 2006», 2010. 504 с.
4. Воронко Р.М., Басіста І.А. Трактатування внутрішнього контролю та проблеми його застосування на підприємствах. Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. 2013. Вип. 10(3). С. 139–146. (Економічні науки. Серія: Облік і фінанси).
5. Герасименко А.М. Комісійна торгівля: особливості обліку. Офіційно про податки. 2016. № 36(893). URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/3046>.
6. Дроздова О.Г. Особливості організації та здійснення внутрішнього контролю на комісійних торговельних підприємствах. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. Вип. 2(23). С. 81–86.
7. Дроздова О.Г. Особливості формування облікової політики на підприємствах комісійної торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 1. С. 120–127.
8. Інструкція із застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
9. Куцик П.О. Внутрішній контроль розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством. Вісник Львівської комерційної академії. 2013. Вип. 42. С. 116–122. (Серія економічна).
10. Кушина О.І. Комісія на купівлю товарів в Україні: облік у комісіонера. Посередницькі операції: договірні та облікові аспекти: збірник систематизованого законодавства. Вип. 9. Київ: Бліц-Інформ, 2015. С. 94–97.
11. Кушина О.І. Комісія на купівлю товарів в Україні: облік у комітента. Посередницькі операції: договірні та облікові аспекти: збірник систематизованого законодавства. Вип. 9. Київ: Бліц-Інформ, 2015. С. 90–93.
12. Озеран В.О., Чік М.Ю. Контроль у системі управління діяльністю підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 722. С. 172–176. (Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку).
13. Осадчий Ю.І. Проблеми питання організації та методики бухгалтерського обліку, документального оформлення й оцінки товарів, прийнятих на комісію. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/SocGum/Menedzhment/2008_10/osadch1.htm.
14. Поліщук А.М. Продаж товарів за договором комісії: бухгалтерський та податковий облік у комітента. URL: <http://buhgazeta.com.ua/8321-2>.

Куцик П. А.

Кузьма Х. В.

Львовский торгово-экономический университет

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КОМИССИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы основные проблемы учета и внутреннего контроля на предприятиях, осуществляющих комиссионные операции. Выявлено, что на исследуемых предприятиях как в методическом, так и в организационном аспектах учет и внутренний контроль имеют существенные недостатки, вызванные несовершенством нормативно-правового регулирования. Исследовано, что в современных экономических условиях отсутствуют единые методические рекомендации по методике и организации учета и внутреннего контроля для предприятий, осуществляющих комиссионные операции. Выявлены основные недостатки учета комиссионных операций, а также предложена усовершенствованная методика учета на исследуемых предприятиях. В современных экономических условиях вопросы учетной политики на предприятиях, осуществляющих комиссионные операции, рассматриваются на недостаточном уровне. Установлено, что к формированию учетной политики нужно подходить взвешенно, потому что этот процесс является достаточно трудоемким и объемным. Рассмотрены проблемные вопросы в теоретическом и практическом направлениях в системе внутреннего контроля предприятий, осуществляющих комиссионные операции.

Ключевые слова: предприятие, комиссионные операции, учет, внутренний контроль.

Kutsyk P. O.

Kuzma Kh. V.

L'viv University of Trade and Economics

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF COMMISSION OPERATIONS OF AN ENTERPRISE

Summary

The article deals with the main problems of accounting and internal control at enterprises that carry out commission operations. It was revealed that at the enterprises under study, both in methodical and organizational aspects, accounting and internal control have significant shortcomings which are mostly caused by imperfection of normative-legal regulation. It was investigated that in contemporary economic conditions, there are no single methodical recommendations on the methods and organization of accounting and internal control for enterprises that carry out commission operations. The main shortcomings of accounting of commission operations were revealed and the methods of accounting for the investigated enterprises were proposed. In contemporary economic conditions the issue of accounting policy at enterprises that carry out commission operations is insufficiently considered. It is determined, that the approach to formation of accounting policy must be quite reasonable, because this process is in many ways laborious and voluminous. The problematic issues in the theoretical and practical directions in the system of internal control of enterprises that carry out commission operations were considered.

Key words: enterprise, commission operations, accounting, internal control.

УДК 657.1

Ляхович Г. І.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету**ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКУ
ДІЯЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГОВОЇ КОМПАНІЇ**

Стаття присвячена проблемним питанням облікового відображення мінімізації впливу ризиків діяльності аутсорсерів. На основі виділених груп ризиків сформовано індикативні показники, що характеризують стан безпеки діяльності аутсорсерів та приблизний порядок їх розрахунку. З метою оптимізації індикативних показників за кожним блоком удосконалено систему аналітичного обліку операцій із формування резервів забезпечення мінімізації ризиків аутсорсерів шляхом виділення відповідних аналітичних рахунків.

Ключові слова: ризик, індикативні показники, резерв, забезпечення, бухгалтерський облік резервів, аутсорсингова діяльність, аутсорсер.

Постановка проблеми. Нещодавно ринок аутсорсингу переживав справжній бум попиту на послуги. Сьогодні, як зазначають аутсорсери, за більш-менш серйозне замовлення доводиться вести конкурентну боротьбу, пропонуючи клієнтові найбільш вигідну вартість аутсорсингових послуг і кращі умови.

Так, після економічного підйому, а потім і кризи, подальшого періоду стабілізації фінансової ситуації в країні багато власників бізнесу стали розуміти, що в Україні ринок аутсорсингу розвивати необхідно. Україна як країна, орієнтована на експорт своїх послуг, поставляє свої послуги переважно в США, країни Євросоюзу та Ізраїль. Україна стабільно зберігає своє 24-те місце в топ-25 глобального рейтингу Global Services Location Index, GSLI, який з 2004 року готує американська консалтингова компанія A.T. Kearney. Аутсорсинговий потенціал кожної з 55 країн-учасниць рейтингу оцінюється за 38 показниками, порівнюючи фінансову привабливість, професіоналізм і наявність необхідного людського ресурсу, а також бізнес-середовище. Серед інноваційних економік світу за версією Bloomberg Україна в 2017 році спустилася на одну позицію і зайняла 42-ге місце.

Спочатку аутсорсинг використовувався в таких сферах послуг, як, наприклад, професійні послуги охорони, логістики, виробництво деталей, клінінгові послуги, кейтеринг, управління інфраструктурою, технічне та адміністративне обслуговування споруд, послуги в готельному секторі. Новий виток розвитку почався з 2009 року, коли в результаті світової фінансової кризи все більшої важливості аутсорсинг набув у сфері залучення людських ресурсів (HR), високотехнологічної індустрії (IT), широкого спектру фінансових послуг. Аутсорсинг, як і раніше, набирає обертів, вносячи зміни у спосіб ведення бізнесу на світовому ринку як на локальному рівні, так і глобально, зберігаючи за собою позиції зростання протягом останніх десятиліть. Використання компаніями послуг зовнішніх підрядників – фахівців у тій чи іншій сфері – допомагає одночасно підвищити конкурентоспроможність своєї компанії в динамічно розвинутих галузях, а також отримати доступ до необхідних професійних ресурсів за певного зниження власних витрат для вирішення поставлених завдань [6].

Великі гравці на цьому ринку сьогодні з усіх сил намагаються розширити коло потенційних замовників, пропонуючи їм прийнятну вартість аутсорсингу і нові послуги. Але ситуація буває патова, коли клієнт заявляє про недостатню кількість аутсорсингових компаній, що мають можливість надати повноцінні послуги, а аутсорсери,

своєю чергою, скаржаться на відсутність дійсно великих замовлень. Проте для розвитку ринку аутсорсингу в Україні необхідні інвестиції в декілька мільйонів доларів. Адже клієнтів, яких потенційно охоплює ринок аутсорсингу, багато, проте здійснювати замовлення вони не поспішають.

В умовах невизначеності та нестійкого фінансово-економічного стану аутсорсери прагнуть до стабільного розвитку, максимізації прибутку, виявлення додаткових конкурентних переваг, освоєння нових ринків тощо. Для забезпечення продовження своєї діяльності аутсорсинговим компаніям необхідно практикувати інвестиції в межах непрофільних бізнес-проектів, викуповувати інфраструктуру у клієнта, оптимізувати її і забезпечувати подальшу експлуатацію в межах укладеного контракту. Це приводить до виникнення витрат і ризиків. Тому основною метою керівництва є необхідність попередження отримання незадовільного результату діяльності та забезпечення мінімізації витрат та ризиків своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємництва присвятили дослідження П.Й. Атамас, О.П. Атамас, Г.О. Крамаренко, І.В. Чібісова, Б.В. Левчунь. Формуванню резервів у системах бухгалтерського обліку – Ю.В. Пікуш, Л.М. Пилипенко, М.О. Козлова. Не применшуючи внесок дослідників, зауважимо, що це питання досі не розкрито для аутсорсингових компаній.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши літературні джерела, що включали у себе наукову періодику та нормативні акти, нами встановлено, що питання розроблення методики мінімізації ризиків саме аутсорсингової діяльності та її облікового відображення на рівні аутсорсера не розглядається. Є окремі напрацювання, але на рівні підприємств-замовників. Тому ставимо за мету сформувати індикатори забезпечення безпеки діяльності аутсорсингової діяльності та облікового відображення управління ними.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та узагальненні наукових і практичних аспектів фінансового обліку операцій із забезпечення безпеки діяльності аутсорсингових компаній для забезпечення ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, вважаємо, що для окреслення рівня безпеки діяльності аутсорсера та мінімізації ризиків необхідно запропонувати специфічні показники, аналіз яких дав би змогу прийняти правильні та економічно виважені рішення на користь саме

нашого підприємства. Крім того, упровадження таких показників дасть змогу внутрішнім користувачам у разі виявлення негативної тенденції приймати правильні оперативні рішення та усувати виявлені недоліки у діяльності підприємства.

Під час формування сукупності параметрів індикаторів необхідно враховувати низку принципів вимог [9, с. 380], до яких відносяться: можливість використання параметрів на підприємствах України; сумісність параметрів із чинною системою обліку, планування та прогнозування; достатній ступінь визначеності та наукової коректності, що дає змогу давати однозначні і достовірні оцінки; можливість здійснювати соціально-економічний моніторинг; прогнозованість впливу факторів, що детермінують безпеку діяльності.

Система показників-індикаторів безпеки діяльності повинна коригуватися з урахуванням особливостей та складників ризиків. Попередні дослідження дали змогу виділити основні можливі ризики діяльності аутсорсингової компанії (табл. 1).

У своїх дослідженнях (на прикладі діяльності ВНЗ) О.О. Григоревська та О.Б. Моргулець [4] пропонують виділення індикативних блоків та показників до них із метою оцінки рівня безпеки діяльності. За аналогією на основі наведених складників пропонуємо проводити формування індикативних показників (індикаторів) безпеки діяльності аутсорсера за такими індикативними блоками, що включають у себе: блок оцінки фінансового сектору; блок оцінки договірної роботи; блок оцінки маркетингової діяльності; блок оцінки зовнішнього середовища. Тепер розглянемо склад індикативних показників, які входять у кожен із блоків, та наведемо приблизний порядок їх розрахунку.

Блок оцінки зовнішнього середовища (БЗС). Для характеристики виділимо у його складі такі показники, як частка витрат на юридичні послуги (відношення витрат на юридичні послуги до загальних витрат аутсорсингової компанії); частка витрат на погашення штрафних санкцій за порушення чинного законодавства (відношення витрат на погашення штрафних санкцій до загальних витрат аутсорсингової компанії).

Другий аналізований блок – **блок оцінки договірної роботи (БОДР).** Тут варто виділити такі індикативні показники, як показник варіювання (частка непередбачених втрат від дострокового розірвання договору в односторонньому порядку); показник стабільного виконання положень договору (частка виконаних положень договору у фак-

тично запланованих); частка витрат на договірну роботу (відношення витрат на договірну роботу до загальних витрат аутсорсингової компанії).

Блок оцінки маркетингової діяльності (БОМД). У цьому блоці слід звернути увагу на такі показники, як частка витрат на розвиток маркетингової діяльності (додаткові витрати на формування іміджу компанії); частка витрат на залучення додаткових фахівців (витрати на додаткове залучення фахівців у зв'язку із широкою спеціалізацією клієнтів); частка додаткових представницьких витрат (додаткові витрати, які передбачають особистий контакт із клієнтами).

І, нарешті, **блок оцінки фінансового сектору (БФС):** коефіцієнт забезпеченості резервами (характеризує дотримання підприємством норм чинного законодавства щодо створення обов'язкових резервів); частка заборгованості за податками та платежами (характеризує стан дотримання платіжної дисципліни, забезпечення дотримання податкового законодавства та планомірного розрахунку з державою); коефіцієнт заборгованості (коефіцієнт безпечного відношення заборгованості перед фінансово-кредитними установами до загального обсягу заборгованості підприємства).

Вважаємо, що інформація саме про ці специфічні індикатори безпеки аутсорсингової діяльності буде корисною як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів. А основою інформаційного забезпечення є система бухгалтерського обліку, що наведено на рис. 1.

Зауважимо, що інформаційна функція дає змогу задовольнити потреби користувачів (зовнішніх і внутрішніх) про стан здійснення господарських операцій на підприємстві. Тому аналіз наведених результативних показників (вихідні дані отримуються на основі облікової інформації, сформованої за матеріалами фінансової звітності) та аналіз їх динаміки дає змогу встановити реальний стан імовірності виникнення ризиків діяльності аутсорсера.

Але постає питання, що ж робити та яке рішення приймати користувачам на основі отриманої інформації, якщо стан показників є незадовільним.

Вважаємо, що відповіддю на поставлене питання буде прийняття рішення керівництвом підприємства про створення резервів із метою оптимізації та доведення до норми визначених показників. Створення резерву дасть змогу підприємству не відволікати з господарського обороту необхідні йому кошти та забезпечувати рівномірність віднесення витрат на фінансовий результат діяльності протягом усього звітного року.

Таблиця 1

Можливі ризики діяльності аутсорсера

Площина ризикових ситуацій	Ризики
Зовнішнє середовище	- Відсутність законодавчо закріплених норм чинного законодавства. - Високі штрафні санкції за порушення чинного законодавства. - Відсутність широкої практики укладання договорів аутсорсингу. - Контроль бізнесу з боку держави. - Договір аутсорсингу укладається на тривалий період (можливий варіант залежності від замовника). - Реорганізація підприємства може спонукати його керівництво достроково завершити контракт і знову передати функції обслуговування внутрішньому підрозділу, але вже відповідно до нових процесів. - Нестабільність законодавства. - Недовіра потенційних клієнтів. - Широка спеціалізація клієнтів. - Зміна кредитоспроможності замовника за запланованих ресурсів.
Внутрішнє середовище	- Відсутність фахівців широкого профілю. - Слабка маркетингова політика. - Відсутність постійного особистого контакту з клієнтом. - Очікування неімовірного результату. - Зміна потреби (усвідомлення можливостей) у процесі виконання договору.

Джерело: складено автором

Дослідженням проблемних питань резервування присвячені праці низки науковців. Ю.В. Пікуш та Л.М. Пилипенко стверджують, що в економіці, зокрема в бухгалтерському обліку, використовують декілька визначень, що пов'язані з формуванням резервів (резерв, резерв капіталу, резервний капітал, резервний фонд, регулятиви тощо) [5]. Дячек С.М. вважає, що «різні причини формування резерву в системі бухгалтерського обліку ускладнюють їх тлумачення. Але резерви загалом можна визначити як засіб самострахування підприємства від впливу негативних наслідків ризику діяльності на фінансовий стан підприємства в майбутньому».

І.Й. Яремко зазначає, що «створення резервів у системі бухгалтерського обліку, виходячи з методичної процедури елемента методу – подвійного запису, є прийомом урівноваження вартості майна та розміру капіталу. Тобто створення резерву не слід сприймати буквально, оскільки в дійсності формуються складові частини активів, що складаються з вартості сформованих резервів» [10]. Головним завданням створення резервів у системі бухгалтерського обліку, на думку М.О. Козлової, є «формування в системі обліку ступеня готовності використання певного обсягу ресурсів на випадок виникнення у цьому потреби в майбутньому у грошовому вимірнику» [3].

Узагальнивши підходи дослідників до цього питання, зазначимо, що сучасний стан бухгалтерського обліку операцій із забезпечення резервів для мінімізації ризиків діяльності аутсорсингових компаній характеризується відсутністю методичних розробок, а облікова регламентація операцій, пов'язаних із формування резервів, здійснюється П(С)БО та МСФЗ і не містить деталізованих методичних підходів до бухгалтерського обліку резервів для забезпечення ризиків аутсорсерів.

Так, із метою оптимізації індикативних показників за кожним блоком удосконалено систему аналітичного обліку операцій із формування резервів забезпечення мінімізації ризиків аутсорсерів шляхом виділення відповідних аналітичних рахунків до рахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів» (рис. 2).

Формування аналітичних розрізів рахунків щодо забезпечення відображення резервів забезпечення безпеки діяльності аутсорсера здійснюється в межах запропонованих індикативних блоків та індикаторів, виділених у їх складі. У разі негативного значення одного з індикаторів доцільним є використання зарезервованих коштів з метою доведення негативного значення до нормативного. Ці пропозиції сприяють формуванню достовірної бухгалтерської інформації про цільове спрямування грошових коштів на забезпечення цих операцій.

Висновки. Як підсумок, зауважимо, що резервування як процес є важливим та найефективнішим інструментом забезпечення стабільності діяльності підприємства та самострахування від ризиків господарської діяльності. Сформовані підприємством резерви відображаються у системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також істотно впливають на розмір капіталу підприємства і результати господарської діяльності.

Аналіз значень індикативних показників за виділеними блоками дає можливість сформувати бачення стану безпеки діяльності аутсорсингових компаній та вживати заходів щодо їх покращення, одним з яких є створення резервів. Сьогодні стан бухгалтерського обліку операцій із забезпечення резервів для мінімізації ризиків діяльності аутсорсингових компаній характеризується відсутністю методичних розробок, а облікова регламентація операцій, пов'язаних із

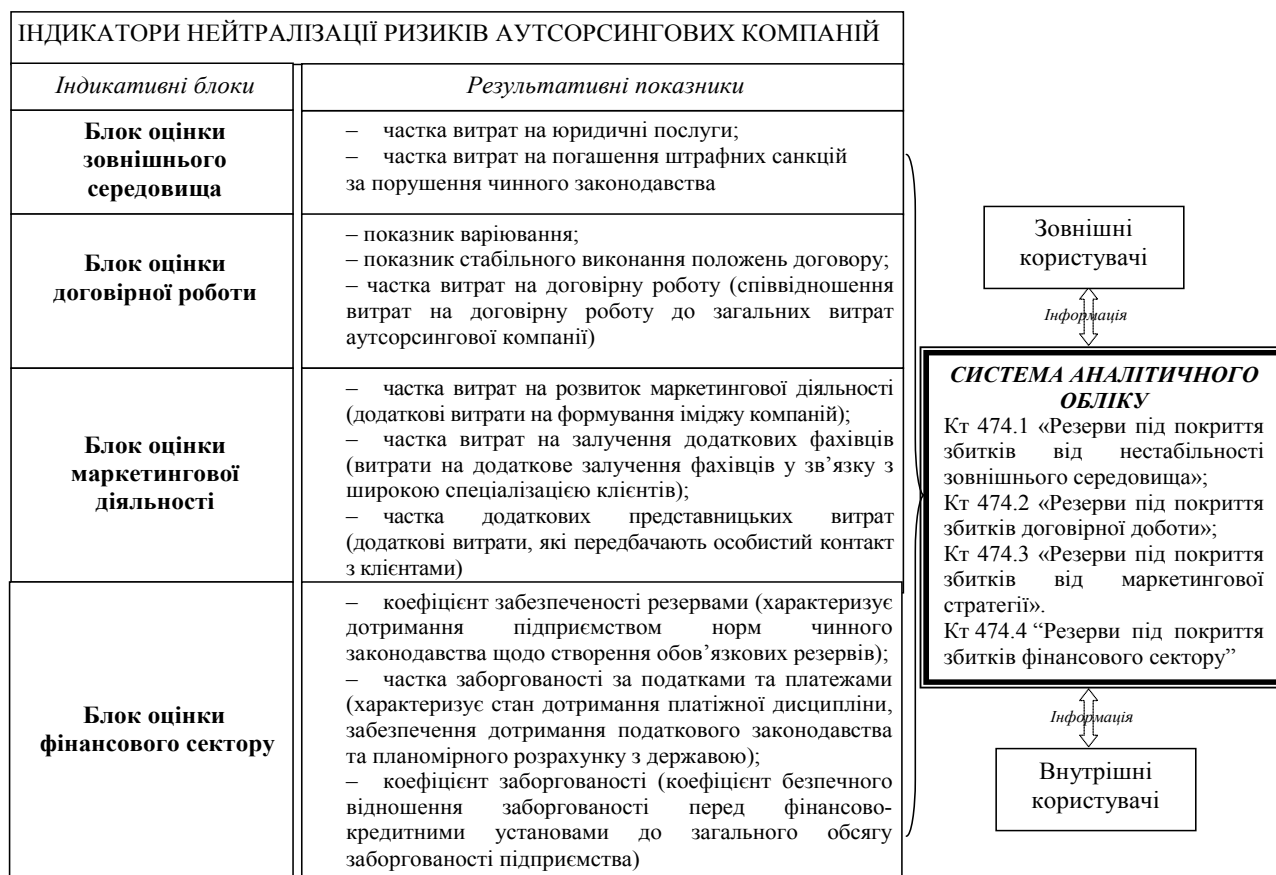


Рис. 1. Взаємозв'язок системи аналітичного обліку та індикаторів безпеки діяльності аутсорсерів

формування резервів, здійснюється П(С)БО та МСФЗ і не містить деталізованих методичних підходів до бухгалтерського обліку резервів для забезпечення ризиків аутсорсерів.

З метою оптимізації індикативних показників за кожним блоком удосконалено систему аналітичного обліку операцій із формування резервів забезпечення мінімізації ризиків аутсорсерів шляхом виділення відповідних аналітичних рахунків до рахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів».

Запропонований підхід до облікового відображення дасть змогу систематизувати інформацію за кожним видом резервів забезпечення безпеки діяльності аутсорсингових компаній,

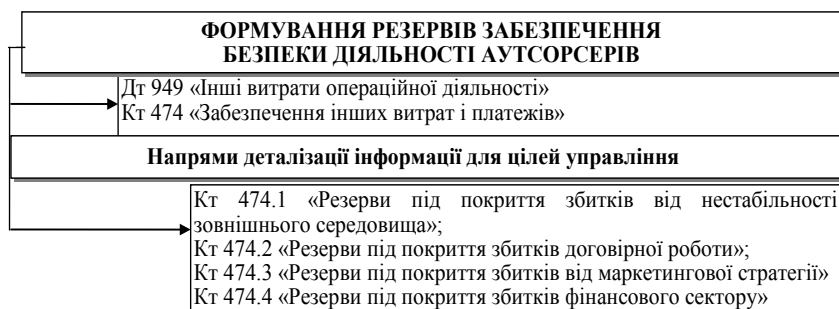


Рис. 2. Облікове відображення формування резервів забезпечення безпеки діяльності аутсорсера

а також достовірно оцінити витрати підприємства. Крім того, це дасть змогу підвищити аналітичність інформації для здійснення розрахунків.

Список використаних джерел:

- Атамас П.Й. Роль бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємництва / П.Й. Атамас, О.П. Атамас, Г.О. Крамаренко // Академічний огляд 2016. № 1(44). С. 60–69.
- Зорій О.М. Особливості застосування аутсорсингу [Текст] / О.М. Зорій, Т.В. Коваленко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 3. С. 18–28.
- Козлова М.О. Резервна система підприємства: поняття, необхідність, значення функції та обліковий аспект / М.О. Козлова // Вісник ЖДТУ. 2005. № 1(31). С. 97–104.
- Моргулець О.Б. Методичні підходи до аналізу ефективності управління ВНЗ / О.Б. Моргулець, О.О. Григоревська // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 8. С. 323–333.
- Пікуш Ю.В. Принципи формування резервів у системах бухгалтерського обліку / Ю.В. Пікуш, Л.М. Пилипенко // Вісник Львівського політехнічного університету, 2012.
- Стахурская Е. Аутсорсинг в Украине и в мире: особенности, тенденции и перспективы / Е. Стахурская // Юрист и закон. – 2017. – № 38. URL: goo.gl/mSKoQB.
- Сухоняк С.О. Формування стратегічних альтернатив розвитку аутсорсингової діяльності підприємств / С.О. Сухоняк // Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. 2017. Вип. 27. № 2. С. 76–80.
- Чібісова І.В. Бухгалтерський облік як інструмент управління ризиками на підприємства / І.В. Чібісова, Б.В. Левчунь // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2016. № 2(56). С. 113–116.
- Шуплецов А.Ф. Современный региональный механизм устойчивого инвестиционного развития / А.Ф. Шуплецов. Иркутск: ИГЭА, 2000. 220 с.
- Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку: моногр. / І.Й. Яремко. Львів: Каменяр, 2002. 192 с.
- Яцина В. Моделирование ризиків застосування аутсорсингу: транзакційний аспект / В. Яцина // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2014. Вип. 19, ч. 2. С. 252–262.

Ляхович Г. І.

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

УЧЕТНОЕ ОТРАЖЕНИЕ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТСОРСИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Резюме

Статья посвящена проблемным вопросам учетного отображения минимизации влияния рисков деятельности аутсорсеров. На основе выделенных групп рисков сформированы индикативные показатели, характеризующие состояние безопасности деятельности аутсорсеров и примерный порядок их расчета. С целью оптимизации индикативных показателей по каждому блоку усовершенствована система аналитического учета операций по формированию резервов обеспечения минимизации рисков аутсорсеров путем выделения соответствующих аналитических счетов.

Ключевые слова: риск, индикативные показатели, резерв, обеспечение, бухгалтерский учет резервов, аутсорсинговая деятельность, аутсорсер.

Lyakhovich G. I.

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic Univision

ACCOUNTING REDUCTION OF RISK OF ACTIVITY OF OUTSOURCING COMPANY

Summary

The article is devoted to problem issues of accounting reflection of minimization of the influence of risks of outsourcing activities. Based on the selected risk groups, indicative indicators that characterize the security of the outsourcing activity and the approximate order of their calculation are formed. In order to optimize the indicative indicators for each block, the system of analytical accounting of operations for creating reserves to minimize the risks of outsourcing has been improved by allocating relevant analytical accounts.

Key words: risk, indicative indices, reserve, provision, reserve accounting, outsourcing activity, outsourcer.

УДК 657

Погрібняк Д. С.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЛЯ ГАРМОНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті визначено особливості та роль бухгалтерського та податкового обліку у діяльності об'єднань підприємств. На основі індексу людського розвитку, ВВП на душу населення та рівня податкового навантаження охарактеризовано країни з континентальною та англосаксонською моделями обліку. Запропоновано алгоритм визначення приналежності України до певної групи країн.

Ключові слова: облік, об'єднання підприємств, гармонізація обліку, модель обліку, податкове навантаження, рівень розвитку.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному ринку, так і на міжнародному вимагають від об'єднань підприємств вжиття заходів, спрямованих на підвищення результативності їх діяльності, забезпечення гнучкості та динамічності поведінки господарюючого суб'єкта у взаємодії із зовнішнім середовищем, координації усіх інформаційних потоків. Проте залишаються відкритими питання проблем узгодження бухгалтерського та податкового обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування діяльності суб'єктів господарювання та його розвитку досліджували у своїх працях Ю.Б. Іванов [5], Г.І. Кузьменко [6], А.І. Крисоватий [7; 8], О.М. Пахненко [11], Л.П. Ткачик [12]; взаємозв'язок різних видів обліку визначали З.В. Задорожний [4], О.Є. Гапоненко [2], Р.С. Голов [3] та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні залишається відкритою дискусія щодо відокремленого місця податкових розрахунків у системі бухгалтерського обліку, їх узгодження та наближення. Реформування податкового законодавства створює необхідність розгляду нових правил формування інформації про витрати виробництва в податкових розрахунках і пошуку шляхів їх покращення. Відповідно, аналіз теоретичних і практичних аспектів бухгалтерського обліку витрат для оподаткування, виявлення проблем і шляхів удосконалення подат-

кових розрахунків у частині витрат дадуть змогу досягти мети дослідження.

Незважаючи на наявність у дослідженнях цілої низки цікавих наукових розвідок, за ступенем мінливості українського податкового законодавства залишається дискусійним питання стосовно виникаючих протиріч фінансового, управлінського та податкового обліку об'єднань підприємств.

Мета статті полягає у формуванні теоретичних та практичних рекомендацій стосовно впровадження зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці для узгодження бухгалтерського та податкового обліку об'єднань підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати низку завдань: здійснити критичну характеристику бухгалтерського та податкового обліку; виділити специфічну інформацію, яка формується в рамках кожного з видів обліку; охарактеризувати економічний стан країн з континентальною та англосаксонською моделями обліку; запропонувати алгоритм визначення приналежності України до певної групи країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням відсутності єдиної думки науковців про необхідність узгодження/поєднання/відокремлення бухгалтерського та податкового обліку у багатьох працях проводиться порівняльний аналіз видів обліку за певними ознаками. Кожен автор виділяє свої характеристики, що демонструє різнобічність як бухгалтерського, так і податкового обліку (табл. 1). Автором статті було виділено спільні та відмінні риси цих видів обліку.

Таблиця 1

Критична характеристика бухгалтерського та податкового обліку

№ з/п	Ознака порівняння	Фінансовий облік	Податковий облік
Спільні риси			
1.	Обов'язковість ведення	Обов'язковість визначена законодавчими та нормативно-правовими документами	
2.	Сфера обліку	Господарська діяльність підприємства	
3.	Часовий аспект (спрямованість)	Фіксація подій минулого	
4.	Терміни подання інформації	Після закінчення звітного періоду	
5.	Відповідальність	Адміністративна і кримінальна	
6.	Точність	Максимальна точність інформації	
7.	Інформаційна база	Первинні документи	
Відмінні риси			
8.	Користувачі інформації	Зовнішні та внутрішні користувачі	Податкові органи, власники і адміністрація підприємств
9.	Об'єкти обліку	Господарська діяльність підприємства	Валові витрати, валові доходи, база оподаткування
10.	Відкритість даних	Відкриті для всіх користувачів	Відкриті для податкових органів
11.	Призначення	Охарактеризувати фінансовий стан суб'єкта господарювання	Контроль за виконання платником свого обов'язку по сплаті податків

Джерело: розроблено автором на основі [2; 4]

На основі табл. 1 простежується, що кожен з видів обліку має ту специфічну інформацію, яка формується в його рамках та не відображається в інших видах обліку. У зв'язку з цим доцільно виявити ризики, які можуть виникнути в разі ліквідації чи ігнорування певного виду обліку на підприємстві. Для більш детального аналізу необхідно розглядати бухгалтерський облік у розрізі фінансового та управлінського.

Фінансовий облік. Ведення фінансового обліку є обов'язковим та чітко регламентується законодавством країни, має широке коло користувачів облікової інформації (внутрішні – керівництво та працівники відділів підприємства; зовнішні – інвестори, постачальники, клієнти, банки та інші організації) та ретроспективний характер (фіксує події, які відбувалися у господарській діяльності підприємства).

Важливість ведення цього виду обліку полягає у максимальній точності, доступності, повноті інформації, яка цікавить широке коло користувачів. Ця інформація є ключовим елементом, який дає змогу здійснювати обмін інформації між суб'єктами, зацікавленими у діяльності підприємства, як на мікро- (керівництво підприємства), так і на мезо- (статистична інформація стосовно стану галузі, до якої належить підприємство, вплив на економіку регіону) та макrorівнях (статистична інформація стосовно стану економіки країни загалом, розробка стратегії її розвитку).

Відсутність фінансового обліку на підприємстві тягне за собою адміністративну та кримінальну відповідальність, що свідчить про неможливість його ігнорування у діяльності підприємства.

Управлінський облік. Значна кількість управлінців недооцінює роль управлінського обліку у діяльності підприємства. Рішення стосовно його ведення залежить від адміністрації підприємства, яка і є основним користувачем управлінської облікової інформації. Більшість науковців пов'язує управлінський облік з витратами, які уособлюють вартість використаних трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів в господарській діяльності суб'єктами господарювання протягом певного проміжку часу.

Відмінність управлінської облікової інформації полягає у її деталізації, превентивності, оперативності, доречності та обмеженій доступності для сторонніх користувачів. На відміну від фінансового обліку, управлінський облік не має чіткої регламентації, а залежить від креативності спеціалістів (наприклад, бухгалтерів) стосовно того, яким чином відбуватиметься формування облікової інформації. Він є гнучким і використовується для розв'язання конкретних завдань, які виникають у процесі господарювання підприємств.

Відмова від ведення управлінського обліку сприяє зниженню рівня обґрунтованості управлінських рішень, а отже, ефективності діяльності підприємств.

Податковий облік. Ведення податкового обліку є одним із найбільш суперечливих питань у практиці, що пов'язане з постійними змінами у законодавстві країни.

Незважаючи на це, його ведення є обов'язковим і регламентованим. Як і фінансовий облік, він пов'язаний з адміністративною та кримінальною відповідальністю. Основними користувачами інформації виступають податкові органи, власники та адміністрація підприємств.

Роль податкового обліку є дуже важливою, оскільки він пов'язаний з непрямым впливом держави на інтереси суб'єктів господарювання, що виражається через регулятивну функцію. Розглянемо детальніше цей аспект.

Держава, вживаючи заходів непрямого впливу (податки) на діяльність підприємств, регулює соціально-економічні процеси які відбуваються в країні. Таким чином, на рівні підприємства податковий облік дає змогу відстежувати, яким чином можна оптимізувати діяльність підприємства залежно від впроваджених законодавчих заходів. На рівні регіону податковий облік дає можливість визначити, наскільки повно підприємства виконують свої податкові зобов'язання. Оскільки кошти, отримані від податків, використовуються для забезпечення розвитку соціальної сфери регіону, так виражається рівень соціальної відповідальності. На макrorівні податковий облік є інструментом, який дає змогу відстежувати обсяги, надходження, структуру коштів до державного бюджету, залежно від яких розробляється подальша стратегія розвитку держави. Цей тезис підтверджує необхідність ведення податкового обліку, оскільки його роль простежується на всіх рівнях господарювання.

Таким чином, проаналізувавши роль кожного виду обліку та ризики, пов'язані з їх ігноруванням/відсутністю, зосереджуємось на питанні про те, яким чином їх можна поєднати між собою. Причиною виникнення цього питання є проблеми з залученням додаткових трудових ресурсів, виникнення помилок у процесі роботи бухгалтерів, нагромадження інформації тощо.

Однозначної відповіді в теорії не існує, оскільки в умовах постійних змін законодавства це питання залишається дискусійним, варто звернутися до закордонного досвіду.

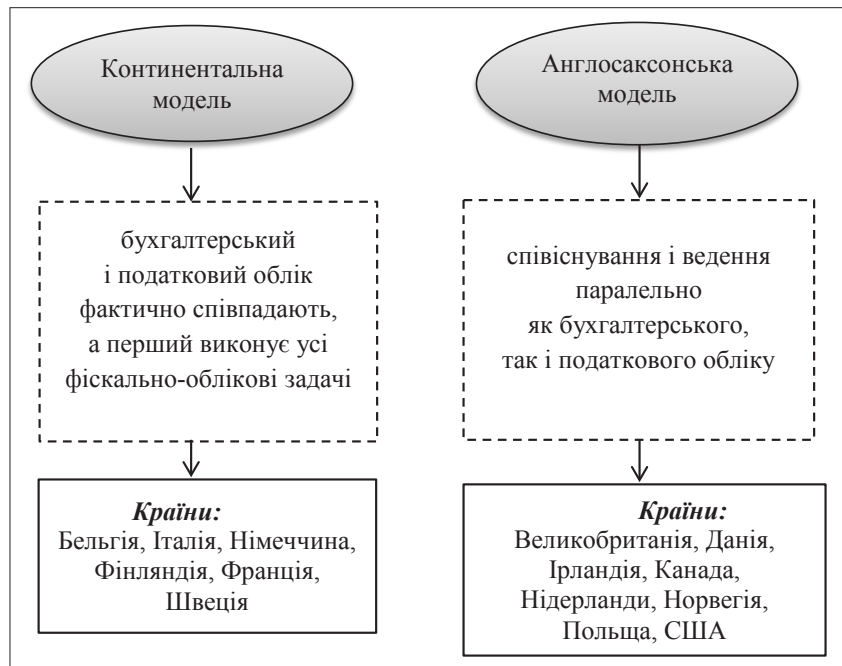


Рис. 1. Особливості моделей співіснування бухгалтерського та податкового обліку в різних країнах світу

У світовій практиці є дві найбільш поширені моделі співіснування бухгалтерського та податкового обліку (рис. 1) [11].

З метою визначення передумов використання кожної моделі необхідно надати характеристику економічного розвитку кожної з групи країн.

Для характеристики вибрано такі два показники, як індекс людського розвитку та величина валового внутрішнього продукту на душу населення.

У табл. 2, 3 представлено ці показники за різними країнами.

Таблиця 2
Економічна характеристика країн
з континентальною моделлю обліку

Країна	Індекс людського розвитку	ВВП на душу населення, млрд. дол. США
Бельгія	22	45,046
Італія	26	36,833
Німеччина	4	48,110
Фінляндія	23	42,164
Франція	21	42,313
Швеція	14	49,836

Джерело: [10; 11]

Таблиця 3
Економічна характеристика країн
з англосаксонською моделлю обліку

Країна	Індекс людського розвитку	ВВП на душу населення, млрд. дол. США
Данія	5	47,985
Ірландія	8	69,230
Канада	10	
Нідерланди	7	51,049
Норвегія	1	69,249
Польща	36	27,764
США	10	

Джерело: [10; 11]

Україна має такі значення наведених показників: індекс людського розвитку, що становить 81, та ВВП на душу населення, що становить 8,305 млрд. дол. США.

Ці дані демонструють те, що Україна значно відстає в економічному розвитку від тих країн, які використовують наведені системи обліку.

Оскільки податковий облік базується на фіксації нарахувань та сплати податків до бюджету, варто визначити, яке місце Україна посідає у світі серед наведених країн (табл. 4, рис. 5).

Згідно з даними табл. 1 досить важко зробити висновок стосовно рівня та тенденцій зміни податкового навантаження кожної країни загалом по групі.

Це також підтверджує думку про те, що рівень податкового навантаження – це не єдиний фактор, який обумовлює вибір тієї чи іншої моделі обліку країною.

Визначимо, до рівня яких країн наближується податкове навантаження в Україні (рис. 2).

З рис. 2 можна зробити висновок, що рівень податкового навантаження в країнах з континентальною моделлю обліку вищий, ніж у другій групі країн, що пояснюється збігом бухгалтерського та фінансового обліку. У такому разі податки є потужним інструментом впливу на економіку країни, а держава виступає потужним інвестором [1].

Рівень податкового навантаження Україні приблизно такий, як і в Канаді, Ірландії, США, проте рівень економічного розвитку значно нижчий.

Таким чином, варто зазначити, що використання моделі співіснування податкового та фінансового обліку залежить не лише від рівня розвитку країн, але й від багатьох інших факторів.

Для того щоб визначити та обґрунтувати, яку саме модель варто впроваджувати для українських підприємств, необхідно скористатись таким алгоритмом:

1) на основі аналізу праць науковців вибрати множину показників, які будуть характеризувати країни з тією чи іншою моделлю;

2) за допомогою кількох математичних методів (кластерного, дискримінантного аналізу, інтегральної оцінки) визначити належність розвитку вітчизняної економіки до тієї чи іншої групи країн;

3) обґрунтувати доцільність використання закордонного досвіду у вітчизняній практиці, розробити теоретичні та практичні рекомендації.

Висновки. Отже, суттєва відмінність обліку в Україні та за кордоном полягає в тому, що наявність регламентації обліку у закордонних спеціалістів не створює заборони для спеціалістів, а спонукає до представлення ключової інформації, а саме головних моментів відображення в обліку господарських операцій та результатів їх діяльності.

Таблиця 4

Податкові надходження, % від ВВП

Країна/рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Країни з континентальною моделлю обліку							
Бельгія	42,6	43,1	44,2	45,2	45,0	44,8	44,2
Фінляндія	40,8	42,0	42,7	43,6	43,8	43,9	44,1
Франція	42,0	43,2	44,3	45,2	45,3	45,2	45,3
Німеччина	35,0	35,7	36,4	36,8	36,8	37,1	37,6
Італія	41,9	41,9	43,9	44,1	43,5	43,3	42,9
Швеція	43,2	42,5	42,6	42,9	42,6	43,3	44,1
США	23,5	23,9	24,1	25,7	25,9	26,2	26,0
Країни з англосаксонською моделлю обліку							
Канада	30,6	30,5	31,0	30,9	31,2	32,0	31,7
Данія	44,8	44,8	45,5	45,9	48,6	45,9	45,9
Ірландія	27,0	27,3	27,5	28,2	28,5	23,1	23,0
Нідерланди	36,1	35,9	36,0	36,5	37,5	37,4	38,8
Норвегія	42,0	42,1	41,5	39,9	38,9	38,3	38,0
Польща	31,4	31,9	32,1	31,9	32,0	32,4	33,6

Джерело: [10]

З урахуванням специфічності вітчизняної законодавчої бази доцільною є розробка рекомендацій стосовно усунення в ній протиріч з метою гармонізації фінансового та податкового обліку, проте цей процес є досить тривалим, складним і трудомістким. З огляду на це кожне підприємство вже сьогодні має знайти вихід, яким саме чином будувати свою систему обліку, щоб мати змогу використовувати собі на користь специфічні якості інформації кожного з видів обліку та уникнути можливих ризиків у разі відсутності якогось з видів обліку.

Відзначимо, що спроби максимально інтегрувати систему бухгалтерського та податкового обліку з метою підвищення ефективності облікового процесу не повинні приводити до порушень принципів жодного з названих видів обліку.

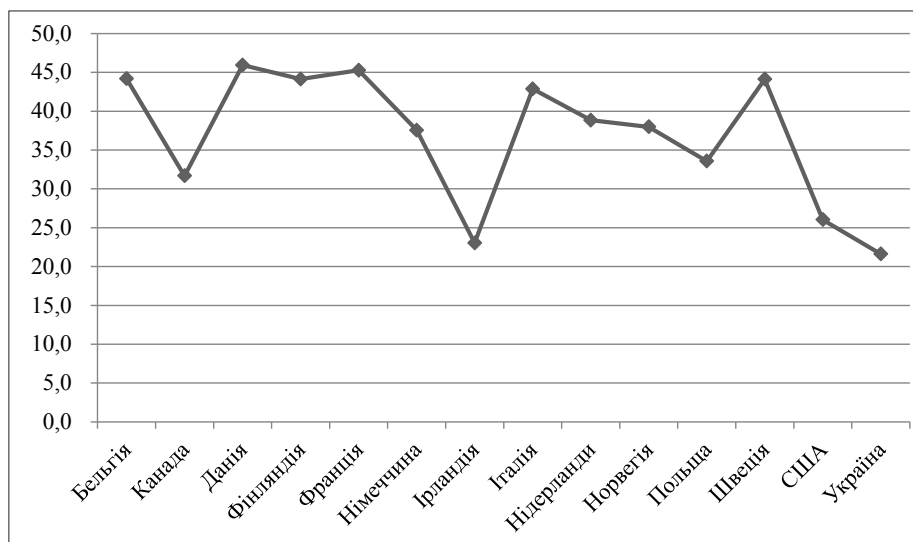


Рис. 2. Рівень податкового навантаження країн у 2016 р.

Джерело: [13]

Перспективами подальших досліджень є апробація запропонованого алгоритму для визначення приналежності України до однієї з груп країн.

Список використаних джерел:

1. Бойко А.А. Податкове навантаження як критерій ефективності податкової політики. Збірник студентських наукових праць. 2013. № 2. С. 334–341.
2. Гапоненко О.Є. Практичний аспект взаємозв'язку управлінського та податкового обліку. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 25(1134). С. 65–75.
3. Голов С.Р., Єфіменко С.Р. Фінансовий та управлінський облік: підр. Київ: Автосервіс, 1996. 543 с.
4. Задорожний З.В. Взаємозв'язок між видами обліку в Україні. Міжнародний збірник наукових праць. Вип. 2(17) С. 106–110.
5. Іванов Ю.Б., Єськов О.Л. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 328 с.
6. Кузьменко Г.І. Формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування. Економічний простір. 2015. № 56/1. С. 210–216.
7. Крисоватий А.І., Валігура В.А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: монографія. Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. 248 с.
8. Крисоватий А.І., Мельник В.М., Коцук Т.В. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів. Економіка України. 2016. № 1. С. 35–51.
9. Лоя М.І. Проблемні аспекти розвитку бухгалтерського обліку в сучасних умовах нестабільності економічної сфери. Економічні науки. Сер.: Економіка та економічні науки. 2015. URL: <http://cyberleninka.ru/article>.
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Пахненко О.М., Семенов А.Ю. Основні засади податкової політики в країнах ЄС на сучасному етапі. Ефективна економіка. 2016. № 12.
12. Ткачик Л.П. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 13. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/48.pdf>.
13. OECD iLibrary. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/fr/taxation/data/revenue-statistics/comparative-tables_data-00262-en?isPartOf=/content/datacollection/ctpa-rev-data-en.

Погрибняк Д. С.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ДЛЯ ГАРМОНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье определены особенности и роль бухгалтерского и налогового учета в деятельности объединений предприятий. На основе индекса человеческого развития, ВВП на душу населения и уровня налоговой нагрузки охарактеризованы страны с континентальной и англосаксонской моделями учета. Предложен алгоритм определения принадлежности Украины к определенной группе стран.

Ключевые слова: учет, объединение предприятий, гармонизация учета, модель учета, налоговая нагрузка, уровень развития.

Pogribnyak D. S.

Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

THEORETICAL FORMS OF USE OF FOREIGN EXPERIENCE
FOR HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING
OF ACTIVITIES OF COMPANIES 'COMPANIES IN UKRAINE

Summary

The peculiarities and role of accounting and tax in the activity of enterprises associations are determined in the article. Based on the index of human development, GDP per capita and tax burden, countries with Continental and Anglo-Saxon accounting models are described. An algorithm for determining Ukraine's membership to a certain group of countries is proposed.

Key words: accounting, business combinations, harmonization of accounting, accounting model, tax burden, level of development.

УДК 657:634

Примуш Ю. С.

Морозова Є. П.

Хідько О. Ю.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА
ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Здійснено аналіз основних принципів ведення обліку та аудиту основних засобів відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Визначено відмінності в основних положеннях міжнародних та національних стандартів. Обґрунтовано заходи щодо полегшення впровадження міжнародних стандартів під час ведення обліку та аудиту основних засобів на українських підприємствах.

Ключові слова: облік, аудит, основні засоби, міжнародні стандарти, бухгалтерський облік, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Під час здійснення українськими підприємствами фінансово-господарської діяльності основні засоби (ОЗ) відіграють важливу роль. Вони використовуються як у процесі випуску продукції, надання послуг та виконання робіт, так і в управлінських рішеннях підприємств. Практика доводить, що основні засоби зазвичай становлять найбільшу частку активів підприємства, у тому числі і валюти балансу. З огляду на незаперечну інтеграцію України у світову економічну систему, багатьом національним підприємствам необхідно надавати фінансову звітність відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ). З метою залучення іноземних інвесторів так само необхідним є реформування вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку відповідно до принципів міжнародних стандартів. Це дасть змогу пришвидшити інтеграцію українських підприємств у світову економічну систему та залучати фінансові ресурси у зарубіжних інвесторів, у тому числі за рахунок підвищення рівня довіри до фінансової звітності вітчизняних підприємств. Зазначене актуалізує питання визначення особливостей ведення обліку та аудиту оборотних активів українських підприємств за принципами міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень щодо обліку та аудиту основних засобів, у тому числі за принципами міжнародних стандартів, знайшли відображення у публікаціях вітчизняних науковців, таких як С. Голов [1], С. Зубілевич [2], Н. Єрмакова [3], Д. Железняк [4], Р. Назарбаєва [5], М. Войнаренко [6], І. Кононова [7], О. Ольховікова [8], В. Сопко та В. Завгородній [9]. Незважаючи на значну кількість досліджень з обліку та аудиту основних засобів відповідно до міжнарод-

них стандартів, саме виокремлення особливостей та відмінностей ведення обліку та аудиту за принципами МСБО та МСФЗ для українських підприємств є дуже актуальним. Слід зазначити, що під час проведення дослідження стануть у нагоді міжнародні та національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [10–12], інші інструктивні вказівки і рекомендації Міністерства фінансів України [13–14].

Метою статті є аналіз основних принципів ведення обліку та аудиту основних засобів українськими підприємствами відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, визначення особливостей функціонування підприємств під час переходу на ці стандарти.

Виклад основного матеріалу. Перехід України до ринкових відносин та необхідність залучення іноземних інвестицій висувають вимогу, щоб вітчизняний облік був зрозумілим іноземним учасникам господарських відносин, а отже, відповідав міжнародним стандартам обліку. Цей процес зумовлює необхідність переосмислення критеріїв формування облікової та звітної інформації, більш чіткого визначення елементів фінансової звітності, встановлення взаємозв'язку між ними, а також порядку їх визнання та оцінки. Трансформація змісту економічних відносин, а також цивільно-правового середовища в Україні, поява нових зацікавлених користувачів інформації та врахування їх вимог щодо якості звітності викликали необхідність зміни змісту елементів системи бухгалтерського обліку та їх відповідності до вимог міжнародних стандартів. У цих умовах законодавче регулювання бухгалтерського обліку в Україні виявилось недосконалим і потребує доопрацювання і уточнення. Зокрема, необхідним є забезпечення регламентації облікового процесу операцій з основними засобами, які займають

вагоме місце у фінансово-господарській діяльності підприємств. Їх обсяги дають змогу оцінити рівень забезпеченості необхідними умовами для здійснення фінансової діяльності суб'єктом господарювання. Причому успішне вирішення завдань управління основними засобами та обґрунтування інвестиційної політики вимагає ефективного обліку, аналізу та використання інформації. Зазначимо, що методологічні засади обліку основних засобів викладено в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, методичних рекомендаціях та в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.

Ефективне використання основних засобів та виробничих потужностей підприємства дає змогу досягти певного зростання техніко-економічних показників: збільшення випуску продукції (товарів, послуг), підвищення якості та зниження собівартості, зростання продуктивності праці. Однак ця ефективність досягається шляхом забезпечення відповідного обліку, подання правдивої інформації про майновий стан підприємства як для керівництва, так і для інвесторів, акціонерів для подальшого прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень.

Міжнародні стандарти – це міжнародний кодекс правил, термінів, прийомів, методів та процедур бухгалтерського обліку, що мають рекомендаційний характер. Його основна мета – складання максимально прозорої та надійної звітності. Міжнародні стандарти забезпечують зіставність фінансових звітів, а отже, і результатів комерційної діяльності компаній з різних куточків земної кулі для їх максимально точного порівняння. У результаті цього стає можливим вирішити проблему порівняння рентабельності та ефективності підприємств.

Натепер облік активів, визнаних відповідно до українського законодавства як основні засоби, регулюється такими міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (IAS) та фінансової звітності (IFRS), як IFRS 2 Share-based payment (Виплати пайовими інструментами); IFRS 3 Business Combinations (Об'єднання бізнесу); IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations (Вибуття позаоборотних активів, що утримуються для продажу, і припинена діяльність); IAS 16 Property, Plant and Equipment (Основні засоби); IAS 17 Leases (Аренда); IAS 36 Impairment of Assets (Знецінення активів); IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets (Резерви, умовні зобов'язання й умовні активи); IAS 23 Borrowing Costs (Витрати за позиками); IAS 24 Related Party Disclosures (Розкриття інформації про пов'язані сторони); IAS 28 Accounting for Investments in Associates (Облік інвестицій в асоційовані підприємства); IAS 40 Investment Property (Інвестиційна нерухомість); IAS 41 Agriculture (Сільське господарство).

Відмінності в обліку основних засобів є однією з найбільш значущих проблем, з якими стикаються українські підприємства під час переходу на міжнародні стандарти. У зв'язку з цим слід проаналізувати сутність та взаємозв'язки міжнародних стандартів та П (с) БО 7 у контексті обліку ОЗ (див. табл. 1). Як у міжнародних, так і в національних стандартах ОЗ мають термін використання більше одного року і використовуються з різною метою в господарській діяльності підприємства.

Сьогодні основним напрямком розвитку теоретичних основ обліку об'єктів ОС є вдосконалення способів їх оцінки, що сприяє гармонізації положень вітчизняних облікових стандартів та МСФО, оскільки розбіжності у цьому питанні є найбільш істотними.

За даними табл. 1 можна побачити, що сьогодні між українськими та міжнародними стандартами обліку та аудиту ОЗ існує ціла низка принципових відмінностей. Розбіжності присутні навіть під час визначення активів як основних засобів. Також існують значні відмінності у цілях та принципах складання фінансової звітності (а саме в аспекті розкриття інформації), оскільки у користувачів міжнародної та української звітності спостерігаються різні інтереси та потреби в інформації. Впроваджуючи міжнародні стандарти під час підготовки бухгалтерської звітності, вітчизняні організації придбають більшу кількість зацікавлених осіб, що бажають мати різноманітну інформацію про їхню діяльність.

Слід зазначити, що, незважаючи на значний обсяг досліджень, присвячених методам та способам оцінки об'єктів ОЗ, поки що невирішеною залишається проблема створення інфраструктури застосування міжнародних стандартів у нашій країні.

Реформування української системи бухгалтерського обліку на основі впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, спрямоване на підвищення якості облікової інформації, неможливе без розроблення нових та вдосконалення наявних методичних підходів. На методичному рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку регуляція порядку оцінки ОЗ може бути реалізована шляхом розроблення та впровадження в облікову практику вітчизняних методичних рекомендацій, що відображають формування вартості та руху основних засобів, їх оцінку за справедливою вартістю.

Отже, з метою забезпечення інформаційної уніфікації міжнародної та української звітності правила складання останньої повинні бути переглянуті та трансформовані. Це дасть змогу вітчизняним підприємствам розширити коло користувачів фінансовою інформацією, наприклад, забезпечить міжнародних інвесторів необхідною інформацією під час прийняття рішень щодо здійснення капіталовкладень в українську економіку, а також сприятиме здійсненню незалежного контролю стану та використання об'єктів ОЗ.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дало можливість дійти висновку, що наявні відмінності між міжнародною та українською системою обліку та аудиту ОЗ насамперед зумовлені різницею в кінцевих цілях використання облікової інформації. Так, звітність за міжнародними стандартами використовується інвесторами, а також іншими організаціями та фінансовими інститутами. Фінансова звітність, підготовлена відповідно до української системи обліку, використовується органами державного управління та статистики. Ці групи користувачів мають різні інтереси та різні потреби в інформації, отже, принципи складання фінансової звітності також мають різну спрямованість. Також існують певні відмінності між українськими та міжнародними обліковими стандартами у частині визначення та обліку ОЗ. Для усунення цих невідповідностей необхідно удосконалити основні напрями у галузі методології переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності українських підприємств. При цьому методологічна база такого переходу повинна містити стратегічні та практичні напрями застосування міжнародних стандартів. Наприклад, для забезпечення оперативності та кваліфікованого освоєння останніх на практиці пропонується розроблення методів ведення обліку та аудиту, які включають у себе більш розширений алгоритм обліку та аудиту, ніж існує зараз в українських стандартах. На вирішення цього питання будуть спрямовані подальші дослідження авторів.

Таблиця 1

Порівняння основних положень обліку основних засобів за МСБО16 і П(С)БО7

Критерій порівняння	Згідно з П(С)БО 7	МСБО (IAS) 16 «Основні засоби»
Визначення основних засобів	Матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)	Матеріальні активи, які призначені для використання у процесі виробництва або постачання товарів і надання послуг, під час здачі в оренду або в адміністративних цілях і передбачаються для використання протягом більше ніж одного періоду.
Переоцінка первісної вартості та зносу	Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Використовується пропорційний метод коригування накопиченого зносу (множення первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки).	Переоцінка можлива лише тоді, коли відшкодовується сума, що для об'єкта ОЗ може виявитися нижчою від його балансової вартості. Передбачено два підходи. Основний підхід полягає у тому, що ОЗ повинні враховуватися за первісною вартістю за вирахуванням нарахуваної амортизації. Альтернативний підхід – ОЗ повинні систематично переоцінюватися за справедливою вартістю (fair value) на дату переоцінки з тим, щоб їх балансова вартість (carrying amount) істотно не відрізнялася від справедливої оцінки на звітну дату.
Амортизація основних засобів	Починає нараховуватися після введення об'єкта основних засобів в експлуатацію, за обраним методом (прямолінійним, зменшення залишкової вартості: прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого). Амортизацію розраховують постійно, якщо не відбудеться подій, що зумовлять зміни в обліковій політиці підприємства.	Відображає процес поступового списання (погашення) вартості об'єкта протягом часу його корисного функціонування. Здійснюється за допомогою віднесення на витрати частини вартості об'єкта у міру споживання економічних вигод, втілених у ньому. Можливе застосування різних способів амортизації ОЗ (прямолінійного, зменшуваного залишку або пропорційного обсягу продукції).
Вибуття основних засобів	Об'єкт основних засобів вилучається з активів внаслідок продажу, безоплатної передачі, невідповідності критеріям визнання активом.	Може відбуватися у формі продажу, обміну, списання (коли не очікується від об'єкта ОЗ в майбутньому ніяких економічних вигод, його не можна продати або обміняти).
Розкриття інформації у фінансовій звітності	– про рух основних засобів упродовж звітного року за основними групами (вступ, вибуття і тому подібне); – про способи оцінки об'єктів основних засобів, отриманих за договорами, що передбачають виконання зобов'язань (оплату) грошовими засобами; – про зміни вартості основних засобів, у якій вони прийняті до бухгалтерського обліку (добудова, дообладнання, реконструкція, часткова ліквідація і переоцінка об'єктів); – про прийняті організацією терміни корисного використання об'єктів основних засобів (за основними групами); – про об'єкти основних засобів, вартість яких не погашається; – про об'єкти основних засобів, наданих і отриманих за договором оренди; – про способи нарахування амортизаційних відрахувань за окремими групами об'єктів основних засобів; – про об'єкти нерухомості, прийняті в експлуатацію і фактично використовувані, такі, що знаходяться у процесі державної реєстрації.	- про первинну вартість і суму нарахуваної амортизації за основними групами основних засобів на початок і кінець звітного року; – бази оцінки, що використовуються для визначення валової балансової вартості; – застосовувані методи та суми амортизації; – застосовувані терміни корисного використання або норми амортизації; – валову балансову вартість та суму накопиченої амортизації на початок і на кінець звітного періоду; – узгодження балансової вартості на дату початку і дату закінчення відповідного періоду, що відображає надходження; активи, класифіковані як утримувані для продажу або включені до ліквідаційної групи, класифікованої як утримувана для продажу, та інші вибуття; – придбання в межах угод з об'єднання бізнесів; – збільшення або зменшення вартості, що виникає в результаті переоцінки і в результаті збитків від знецінення, відображених або відновлених у складі іншого сукупного доходу; – чисті курсові різниці, що виникають під час перерахунку фінансової звітності з функціональної валюти в іншу валюту подання звітності, в тому числі під час переведення закордонної діяльності у валюту подання звітності; та інші зміни. Також необхідно розкрити: – наявність і розмір обмежень прав власності на ОЗ, а також ОЗ, що передані в заставу як забезпечення зобов'язань; – суму витрат, визнаних у балансовій вартості об'єкта ОЗ у процесі його будівництва; – суму договірних зобов'язань з майбутніх операцій із придбання ОЗ і, якщо ця інформація не розкрита окремо у звіті про сукупний дохід, суму компенсації, яка надається третіми особами у разі знецінення, втрати або передачі об'єктів ОС, яка включена до складу прибутку або збитку.

Джерело: складено авторами на основі [6; 10; 14]

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. К.: Екаунтінг, 2011. 384 с.
2. Зубілевич С. Вимоги до аудиту в умовах реформування обліку і звітності в Україні / С. Зубілевич // Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 10. С. 38–42.
3. Єрмакова Н. Переоцінка основних засобів: тонкощі обліку / Н. Єрмакова // Все про бухгалтерський облік. 2014. № 41. С. 41–47.
4. Железняк Д. Оцінка основних засобів за міжнародними стандартами обліку / Д. Железняк. URL: <http://konf.amsfo.com.ua/osinka-osnovnix-zasobiv-za-mizhnarodnimi-standartami-obliku>.
5. Назарбаєва Р. Основні засоби: бухгалтерський та податковий облік / Р. Назарбаєва, І. Назарбаєва / Центр юридичного та бухгалтерського сервісу «Аверс». Дніпропетровськ: Вид. Буд. «Баланс-Клуб», 2011. 120 с.
6. Войнаренко М.П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посіб. / М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарьова, О.В. Замазій. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
7. Кононова І.В. Особливості обліку та аудиту основних засобів згідно з міжнародними стандартами Особливості обліку та аудиту основних засобів згідно з міжнародними стандартами / І.В. Кононова, А.О. Бакум // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6(2). С. 19–23.
8. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : пер. з англ. [Електронний ресурс] / [О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, О.О. Зеніна, О.В. Гик та ін.], 2010. URL: <http://aru.com.ua>.
9. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. К.: Київський національний економічний ун-т, 2010. 258 с.
10. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» IASB. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
11. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. №3125-ХІІ, із наступними змінами.
12. Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД. URL: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>.
13. Основні засоби: Консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база. Первинна документація / [Авер'янова Є., Абрамцова Т., Діброва Н., Єрохін К., Журавель Н. Д.: Баланс-Клуб, 2010. 223 с.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 із зм. та доп. від 18.03.2014 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

Примуш Ю. С.

Морозова Е. П.

Хидько А. Ю.

ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры»

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Резюме

Осуществлен анализ основных принципов ведения учета основных средств в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Определены различия в основных положениях международных и национальных стандартов. Обоснованы мероприятия по облегчению внедрения международных стандартов при ведении учета основных средств на украинских предприятиях.

Ключевые слова: учет, аудит, основные средства, международные стандарты, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

Prymush Yu. S.

Morozova Ye. P.

Hid'ko O. Yu.

PSAE «Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture»

FEATURES OF ACCOUNTING AND AUDIT OF FIXED ASSETS BY INTERNATIONAL STANDARDS

Summary

The basic principles of accounting and auditing of fixed assets in accordance with international accounting and financial reporting standards have been analyzed. The differences in the main provisions of international and national standards are determined. The measures to facilitate the implementation of international standards in accounting and auditing of fixed assets at Ukrainian enterprises are substantiated.

Key words: accounting, audit, fixed assets, international standards, accounting, financial reporting.

УДК 657.1

Сидоренко О. О.

Чернігівський національний технологічний університет

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ
У СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

У статті досліджено складові елементи власного капіталу у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі. Розроблено алгоритм розрахунку розміру власного капіталу на кінець звітного року. Досліджено методику обліку складових елементів власного капіталу у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.
Ключові слова: власний капітал, внесений капітал, капітал у дооцінках, капітал у підприємствах, суб'єкти державного сектору, облік.

Постановка проблеми. Розроблені національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі мають значні відмінності в методологічному забезпеченні обліку порівняно із забезпеченням до набуття їх чинності. Так, наприклад, національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 101 «Подання фінансової звітності» вводить у теорію та практику обліку бюджетних установ нові поняття, такі як внесений капітал, капітал у дооцінках, капітал у підприємствах, фінансові інвестиції, що потребує відповідного дослідження з метою виявлення та вирішення можливих проблемних ситуацій, пов'язаних із їх обліком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку в бюджетних установах у різний час досліджували такі вчені, як П.Й. Атамас [1], Ф.Ф. Бутинець [2], Р.Т. Джога [3], Н.А. Остап'юк [2], Т.П. Остапчук [2], С.В. Свірко [8–9], С.В. Сисюк [3], Л.М. Сінельник [3] та інші. Проте, незважаючи на значний доробок вищезазначених науковців, питання обліку власного капіталу в суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням нових національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі залишаються маловивченими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Насамперед потребують дослідження питання щодо порядку визнання розміру власного капіталу та відображення на рахунках обліку його складових елементів.

Метою статті є з'ясування економічної сутності складових елементів власного капіталу; розроблення алгоритму розрахунку власного капіталу на кінець звітного року та пропозицій щодо відображення операцій з окремими елементами власного капіталу на рахунках бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Поняття та склад власного капіталу розкриті в НП(с)БОДС 101 «Подання фінансової звітності». Згідно з цим стандартом під власним капіталом розуміється «частина в активах суб'єкта державного сектору, що залишається після вирахування зобов'язань» [4].

До розділу балансу «Власний капітал та фінансовий результат» включаються такі статті, як [7]:

1) «Внесений капітал» – відображається капітал розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів, сформований за відповідними рішеннями органів управління.

2) «Капітал у дооцінках» – відображається результат дооцінок (уцінок) матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, які здійснюються у випадках, передбачених законодавством, що склався на кінець звітного періоду.

3) «Фінансовий результат» – відображається результат виконання кошторису (бюджету) розпорядниками бюджетних коштів.

4) «Капітал у підприємствах» – відображається сума капіталу у формі внесків у підприємства державного, комунального секторів економіки, які належать до сфери управління суб'єкта державного сектору, акцій та цінних паперів.

5) «Резерви» – відображається резервний капітал, який формується державними цільовими фондами відповідно до законодавства.

6) «Цільове фінансування» – відображається сума залишку коштів цільового фінансування, які виділяються з відповідного бюджету на проведення заходів цільового характеру.

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, облік власного капіталу здійснюється із застосуванням 5 класу рахунків «Капітал та фінансовий результат», які мають такі субрахунки: 5111 «Внесений капітал розпорядникам бюджетних коштів»; 5211 «Капітал у підприємствах у формі акцій»; 5212 «Капітал у підприємствах у іншій формі участі у капіталі»; 5213 «Капітал у частках (паях)»; 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»; 5312 «Дооцінка (уцінка) інших активів»; 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»; 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» [6].

Власний капітал бюджетної установи з часом змінюється. Результат зміни власного капіталу може проявлятися через його збільшення, зменшення або зміну структури за незмінності розміру.

Збільшення власного капіталу може відбуватися у результаті:

1) додаткових внесків засновників до внесеного капіталу;

2) безоплатного отримання активів;

3) дооцінки активів;

4) оприбуткування надлишків активів, виявлених під час інвентаризації;

5) збільшення фінансового результату виконання кошторису звітного періоду.

Зменшення власного капіталу можливе у разі:

1) зменшення внесеного капіталу;

2) перевищення суми уцінок над сумою дооцінок активів;

3) безоплатної передачі активів;

4) списання нестач активів, виявлених під час інвентаризації;

5) отримання в кінці року від'ємного фінансового результату виконання кошторису (перевищення дебетового обороту за субрахунком 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» над кредитовим за цим самим субрахунком).

До зміни величини власного капіталу приводить також зміна облікової політики, виправлення помилок минулих періодів тощо. Для визначення розміру власного капіталу на кінець звітного року можна скористатися розробленим нами алгоритмом, що наведений на рисунку 1.

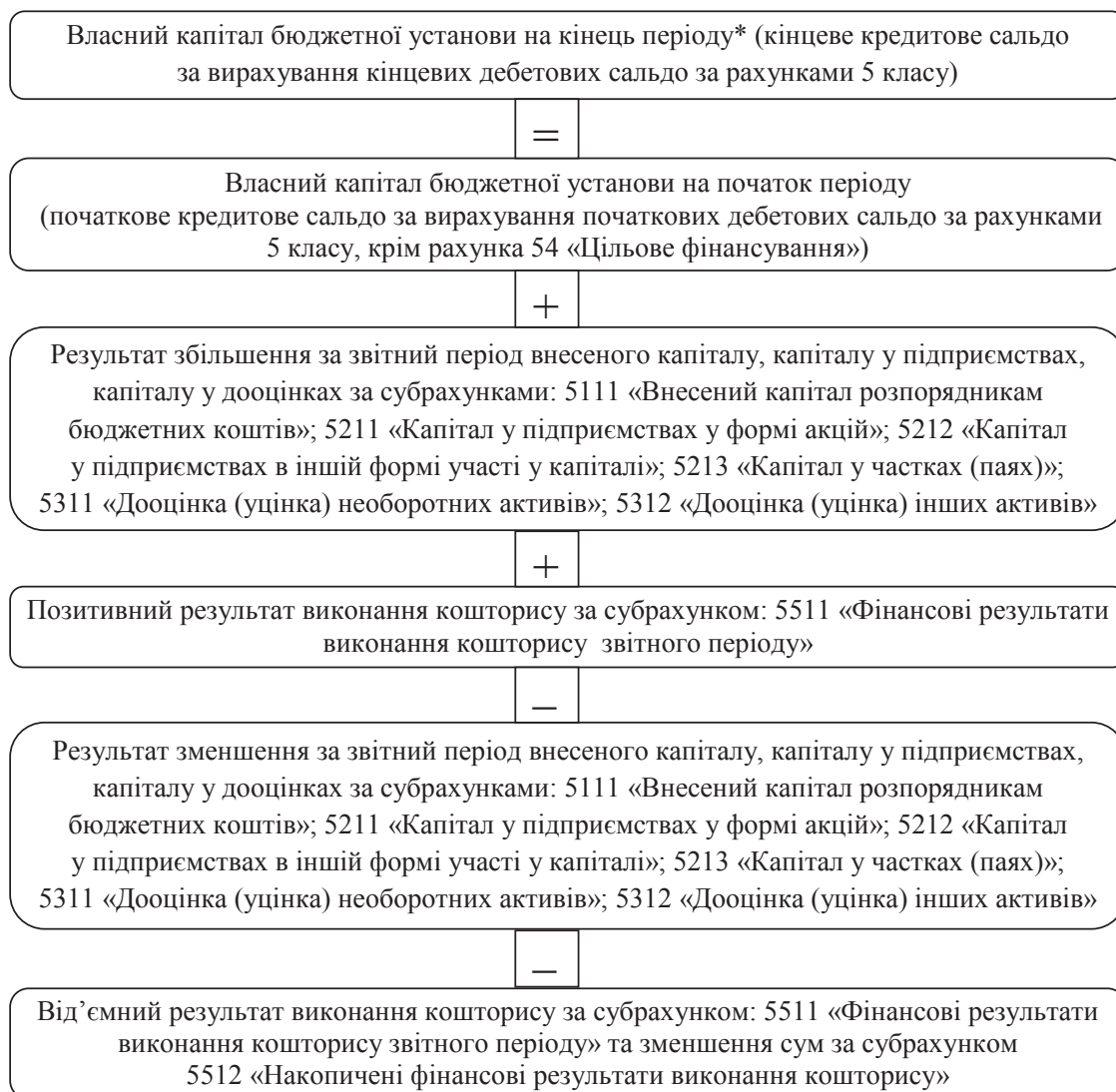


Рис. 1. Алгоритм розрахунку розміру власного капіталу бюджетної установи на кінець звітного року

Джерело: складено автором

Розглянемо більш детально порядок обліку окремих складових елементів власного капіталу бюджетної установи.

Складовим елементом власного капіталу бюджетної установи є внесений капітал, для якого Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі призначений пасивний рахунок 5111 «Внесений капітал розпорядникам бюджетних коштів».

Основні бухгалтерські проводки, пов'язані з рухом внесеного капіталу, наведено в табл. 1.

Для обліку капіталу у підприємствах бюджетних установ Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі призначено субрахунок 521 «Капітал у підприємствах розпорядників бюджетних коштів».

Основні бухгалтерські проводки з руху капіталу у підприємствах наведено в табл. 2.

Кінцевим результатом діяльності будь-якого суб'єкта є його фінансовий результат.

Визначення фінансових результатів звітного періоду бюджетної установи є однією із заключних стадій обліку, яка здійснюється з урахуванням принципу нарахування та відповідності доходів та витрат, за яким «для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих

доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей» [4].

Фінансовий результат звітного періоду може бути позитивним, негативним чи нульовим. Він є ключовим показником, що характеризує ефективність роботи бюджетної установи, здатність її працювати в умовах обмеженості бюджетного фінансування, раціонально використовувати наявні ресурси тощо.

Згідно із НП(с)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», фінансовий результат необхідно визначати принаймні один раз на квартал та за звітний рік. Для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати звітного періоду Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі виділено рахунок 55 «Фінансовий результат», що має субрахунки:

– 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»;

– 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису».

Облік фінансових результатів виконання кошторисів здійснюється шляхом виконання бухгалтерських проведення зі списання доходів і видатків установи на субрахунок 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду».

Таблиця 1

Основні бухгалтерські проводки з обліку внесеного капіталу

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
1	2	3	4
Бюджетною установою за бюджетні кошти придбано транспортний засіб за 120,0 тис. грн, включаючи ПДВ			
Надійшли бюджетні асигнування на придбання (створення) необоротних матеріальних та нематеріальних активів та відображено цільове фінансування	2313	5411	120 000
Відображені капітальні інвестиції у придбання основних засобів	1311	6211	120 000
Оприбутковано транспортний засіб	1015	1311	120 000
Оплачено за транспортний засіб	6211	2313	120 000
Збільшено суму внесеного капіталу	5411	5111	120 000
Безоплатне отримання необоротних активів від суб'єктів державного сектору з розпорядженням розпорядника вищого рівня про збільшення внесеного капіталу			
Оприбутковано необоротний актив у сумі залишкової вартості	1010–1216, 1711, 1712	5111	60 000
Оприбутковано знос (накопичену амортизацію)	1010–1216, 1711, 1712	1411–1415	40 000
Безоплатна передача необоротних активів іншим суб'єктам державного сектору			
На суму залишкової вартості	5111	1010–1216, 1711, 1712	60 000
На суму зносу (накопиченої амортизації)	1411–1415	1010–1216, 1711, 1712	40 000
Нарахуванні амортизації у разі, коли її сума не включається до собівартості наданих послуг			
Нарахована амортизація необоротних активів	5111	1411–1415	800

Джерело: [5]

Таблиця 2

Основні бухгалтерські проводки з обліку капіталу у фінансових інвестиціях

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Придбання фінансових інвестицій (крім інвестицій, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення)			
Отримання цільового фінансування для придбання фінансових інвестицій	2313	5411	40 000
Оплачено за фінансові інвестиції	2117	2311, 2313	40 000
Оприбутковано фінансові інвестиції	2511–2513, 261	2117	40 000
Одночасно збільшується капітал у фінансових інвестиціях за рахунок цільового фінансування	5411	5211–5213	40 000
а) зменшення корисності фінансових інвестицій			
Відображення втрат від зменшення корисності фінансових інвестицій на дату балансу	8411	2511–2513, 261	1000
	5211–5213	8411	1000
б) відновлення корисності фінансових інвестицій			
Відображення вигід від відновлення корисності фінансових інвестицій на дату балансу	2511–2513, 261	7411	1500
	7411	5211–5213	1500
Інші операції з фінансовими інвестиціями			
Переведення довгострокових фінансових інвестицій у поточні у разі прийняття рішення про продаж	2611–2613	2511–2513	41 500
Безоплатна передача фінансової інвестиції іншому суб'єкту державного сектору	8511	2511–2513	41 500
	5211–5213	8511	41 500

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Основні бухгалтерські проводки з продажу фінансових інвестицій у капітал у підприємствах

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Переведення довгострокових фінансових інвестицій у поточні у разі прийняття рішення про продаж	2611–2613	2511–2513	41 500
Надійшли кошти за фінансову інвестицію на реєстраційний рахунок	2313	6214	50 000
Передано покупцю фінансову інвестицію та відображено дохід	6214	7211	50 000
Дохід списано на фінансові результати виконання кошторису звітного періоду	7211	5511	50 000
Списано балансову вартість проданої фінансової інвестиції	8211	2611–2613	41 500
Собівартість проданого активу списана на результати виконання кошторису звітного періоду	5511	8211	41 500
Відображено зменшення капіталу у підприємствах у зв'язку з продажем інвестиції	5211–5213	5512	41 500

Джерело: [5]

Не списуються на результати виконання кошторисів витрати виробничих (навчальних) майстерень, підсобних (навчальних) сільських господарств, на науково-дослідні роботи, на виготовлення експериментальних пристроїв, на заготовку і переробку матеріалів за незакінченими або закінченими, але не зданими роботами, за якими на субрахунках обліку видатків на кінець звітного року відображається дебетове сальдо [5].

Не закривають на результати виконання кошторису доходи та видатки майбутніх періодів. До доходів майбутніх періодів відносять суми коштів за договорами з фізичними або юридичними особами за надані послуги, що надійшли у звітному році і не використані, але які будуть витрачені в наступному році на видатки, передбачені договорами. Суми таких доходів відображають на кінець року кредитовим сальдо за субрахунком 6911 «Доходи майбутніх періодів». У подальшому залишок за цим субрахунком списується на рахунок відповідних доходів у тому звітному періоді, в якому були використані такі кошти. До витрат майбутніх періодів відносять витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса, оплата торгового патенту; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо. Такі витрати обліковують на субрахунок 2911 «Витрати майбутніх періодів розпорядників бюджетних коштів» і списують на відповідні витрати у періоді, до якого вони належать [5].

Основні бухгалтерські проводки з обліку результатів виконання кошторисів наведені в таблиці 4.

Залишок за субрахунком 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» на кінець року визначається розрахунковим способом і може бути як кредитовим, так і дебетовим. У кінці року залишок за субрахунком 5511 переводиться на субрахунок 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» та відображається в пасиві балансу у вигляді додатного чи від'ємного сальдо відповідно.

Фінансовий результат минулих звітних періодів (5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису») на початок звітного періоду може бути відкоригований на результат зміни облікової політики та у разі виправлення помилок минулих звітних періодів.

Згідно з вимогами НП(с)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» у звіті про власний капітал окремо наводяться дані, які відображають збіль-

шення або зменшення власного капіталу в результаті переоцінки основних засобів та інших активів у порядку, передбаченому відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі. Це передбачає, що результати дооцінок, а інколи й уцінок, слід відображати на окремому рахунку, сальдо якого буде безпосередньо відображатись у звіті про власний капітал (тільки у кварталній звітності).

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі результат переоцінок відображається за субрахунками 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів» та 5312 «Дооцінка (уцінка) інших активів».

Під час відображення на рахунках бухгалтерського обліку дооцінок (уцінок) активів враховують вимоги багатьох НП(с)БОДС, зокрема: 101 «Подання фінансової звітності»; 121 «Основні засоби»; 122 «Нематеріальні активи»; 123 «Запаси»; 127 «Зменшення корисності активів»; 129 «Інвестиційна нерухомість»; 130 «Вплив змін валютних курсів».

Окремі бухгалтерські проведення з обліку капіталу в дооцінках наведені в табл. 5.

Залишок фонду дооцінки активів на дату річного балансу списується на фінансові результати виконання кошторису звітного періоду бухгалтерським проведенням Д-т 5311 (5312) – К-т 5511. Сальдо за субрахунком відображається у Звіті про фінансові результати форми № 2-дс. У балансі форми № 1-дс відображають накопичені фінансові результати виконання кошторису, а тому цей субрахунок закривається на субрахунок 5512.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у процесі нашого дослідження виявлено, що питання обліку власного капіталу у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі залишаються малодослідженими як із наукового, так і з практичного погляду. Недостатньо дослідженим є питання їх економічної сутності, оцінки та відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

У статті було розглянуто складові елементи власного капіталу суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі. Розроблено алгоритм розрахунку розміру власного капіталу суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі. Його використання, на наш погляд, значно спростить процес прийняття відповідного рішення та буде сприяти повному, достовірному та неупередженому відображенню інформації про власний капітал у звітності суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі. Також розкрито методику обліку власного капіталу у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Таблиця 4

Основні бухгалтерські проводки з обліку з обліку фінансових результатів

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Списання на фінансовий результат доходу за бюджетними асигнуваннями	7011	5511	1 500 000
Списання на фінансові результати доходів від реалізації продукції (робіт, послуг)	7111	5511	150 000
Списання на фінансові результати доходів від реалізації активів	7211	5511	30 000
Списання на фінансові результати фінансових доходів розпорядників бюджетних коштів	7311	5511	15 000
Списання на фінансові результати інших доходів за обмінними операціями	7411	5511	40 000
Списання на фінансові результати доходів за необмінними операціями	7511	5511	25 000
Списання на фінансові результати витрат розпорядників бюджетних коштів на виконання бюджетних програм	5511	801	1 500 000
Списання на фінансові результати собівартості реалізованої продукції (наданих послуг, виконаних робіт) та інших активів	5511	8211	140 000
Списання на фінансові результати фінансових витрат	5511	8311	15 000
Списано на фінансові результати інші витрати за обмінними операціями	5511	8411	40 000
Списання на фінансові результати витрат за необмінними операціями	5511	8511	25 000

Джерело: складено автором

Таблиця 5

Бухгалтерські проведення з обліку капіталу в дооцінках

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Дооцінка основних засобів, нематеріальних активів, які раніше не уцінювались, на 20%, первісна вартість об'єктів 10 000 грн, знос – 5000 грн			
Дооцінена первісна вартість активу	1011–1216	5311	2000,00
Дооцінена сума зносу	5311	1411–1414	1000,00
Дооцінка основних засобів, нематеріальних активів, які раніше були уцінені на 1000 грн, на 30%, переоцінена вартість 10 000 грн, переоцінений знос – 5000 грн			
Дооцінка первісної вартості активу на суму, що не перевищує попередньої його уцінки	1011–1216	7411	1000,00
Дооцінка первісної вартості активу на суму перевищення дооцінки залишкової вартості над сумою попередніх уцінок	1011–1216	5311	2000,00
Дооцінено суму зносу	5311	1411–1414	1500,00
Уцінка основних засобів*, нематеріальних активів на 20%, які раніше були дооцінені на 1000 грн, переоцінена вартість – 10 000 грн, переоцінений знос – 5000 грн.			
Уцінка залишкової вартості в межах суми попередніх дооцінок	5311	1011–1216	1000,00
На суму уцінки, що перевищує суму попередньої дооцінки	8411	1011–1216	1000,00
На суму уцінки зносу	1411–1414	8411	1000,00

Джерело: [5]

Список використаних джерел:

- Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 288 с.
- Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах [навч. посіб.] / Т.П. Остапчук, Н.А. Остап'юк, С.В. Сисюк. 2-е вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2006. 472 с.
- Джога Р.Т., Бухгалтерський облік у бюджетних установах [Підручник за заг. ред. проф. Р.Т. Джоги] / С.В. Свірко, Л.М. Сінельник. К.: КНЕУ, 2003. 483 с.
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
- Облік у бюджетних установах : Навчальний посібник. 2-е вид., виправ. / За заг. ред. Леся В.С. Київ: Каравелла, 2017. 564 с.
- План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
- Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі: затверджений наказом Міністерства фінансів України 28.02.2017 р. № 307. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>.
- Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах [навч. посіб.] / С.В. Свірко. К.: КНЕУ, 2003. 380 с.
- Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: Монографія / С.В. Свірко. К.: КНЕУ, 2006. 443 с.

Сидоренко А. А.

Черниговский национальный технологический университет

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА
У СУБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Резюме

В статье исследованы составляющие элементы собственного капитала у субъектов бухгалтерского учета в государственном секторе. Разработан алгоритм расчета размера собственного капитала на конец отчетного года. Исследована методика учета составляющих элементов собственного капитала у субъектов бухгалтерского учета в государственном секторе.

Ключевые слова: собственный капитал, внесенный капитал, капитал в дооценке, капитал в предприятиях, субъекты государственного сектора, учет.

Sidorenko O. O.

Chernihiv National University of Technology

SPECIFIC ASPECTS OF EQUITY CAPITAL ACCOUNTING
FOR ACCOUNTANCY SUBJECTS OF PUBLIC SECTOR

Summary

In this work constituent elements of equity capital of accountancy subjects in the public sector have been considered. The algorithm for calculating the size of equity capital of accountancy subjects in the public sector at the end of the reporting year has been developed and the methodology of equity capital accounting for accountancy subjects of public sector in the context of its components has been disclosed, among them: accounting of contributed capital; accounting of capital in surplus valuations; accounting of capital of enterprises; accounting of financial results of budget performance. The use of the algorithm and methodology of accounting proposed by us will contribute to complete, reliable and unbiased reflection of information on equity capital in the reporting of accountancy subjects of public sector.

Key words: equity capital, contributed capital, capital in enterprises, subjects of the public sector, accounting.

УДК 657.372.3

Трачова Д. М.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ВИКОРИСТАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОГО ФОНДУ НА ІННОВАЦІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

У статті проаналізовані методичні та організаційні проблеми взаємозв'язку інноваційної політики держави й амортизаційної політики підприємства. Досліджено основні важелі стимулювання формування амортизаційного фонду підприємств України. Визначено шляхи взаємодії облікового, податкового та інноваційного складників планування розвитку держави.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, методологія обліку, податкова політика держави, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Амортизаційна політика держави є основою в інвестиційному, інноваційному процесі, а також одним із найважливіших механізмів просування політики самофінансування. У розвинутих країнах державна політика в частині прискореної амортизації стала головним інструментом економічного зростання.

Одним із напрямів вирішення проблем є вдосконалення амортизаційної політики. Проблема нарахування амортизації ускладнюється нестабільним станом української економіки і наявністю в середовищі вітчизняних економістів різних концептуальних поглядів щодо сутності амортизації, філософії її обліку та нарахування [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням амортизації та амортизаційної політики підприємств займається багато науковців та практиків з моменту виникнення облікових та економічних теорій і дотепер. Питання формування амортизаційного фонду турбує багатьох учених [1–7].

Одним з активно розроблюваних напрямів економіки є теорія самофінансування, згідно з якою основним джерелом інвестицій є чисті нерозподілені прибутки та амортизаційні відрахування.

М.М. Соколов під час вивчення трансформування сутності амортизації як економічної категорії визначає головну відмінність підходу до її змісту в середині минулого сторіччя і тепер – зміну її функціональної суті. У минулому сторіччі амортизація визначалася як сума вартості необоротного активу, яка може поступово включатися до витрат виробництва, а зараз, під впливом швидких темпів науково-технічного прогресу і очевидного скорочення фактичних строків служби необоротних активів, обсяги нарахованої за одиницю часу амортизації стають дедалі більшими.

Хвилі амортизаційних реформ, які відбуваються майже у всіх країнах, мають тенденцію скорочення строків експлуатації і, відповідно, зростання темпів нарахування амортизації. У деяких країнах обсяг нарахованої амортизації є значно більшим, ніж це необхідно для їх поновлення за первісною вартістю.

Таку відмінність між фактичною вартістю та надмірно нарахованою амортизацією використовують як чисті інвестиції на розширене відтворення. Поступово кордони між чистими інвестиціями та інвестиціями на дострокове знецінення фондів стерлася. Амортизаційні відрахування зараз активно заміщають в інвестиційній діяльності прибуток після оподаткування, банківські кредити та інші джерела [8; 9].

Науковці В.А. Федорович і А.П. Патрон під час вивчення досвіду формування амортизаційної політики США дійшли висновку, що «промислові корпорації США вже давно списали основний

капітал своїх заводів, їх матеріально-технічну та науково-технічну базу у вигляді амортизаційних відрахувань. І зараз успішно працюють на фактично безкоштовному обладнанні» [10]. Це є результатом економічної політики США, яка спрямована на створення за допомогою амортизаційної політики конкурентних переваг для своєї промисловості та отримання переваг у науково-технічній сфері.

Під час розроблення концепції інноваційного розвитку також значну увагу було приділено питанням амортизаційної політики та її ролі в трансформації вітчизняного виробництва на інноваційні важелі [11].

У ній проаналізовані методи і норми податкової амортизації. Визначено, що є стимулюючі і дестимулюючі заходи державного регулювання. Наголошено на необхідності знайти точку відліку, тобто нейтральні правила, що не справляють впливу на рішення господарюючих агентів щодо інвестицій.

Економічний зміст таких правил полягає в тому, що вони є складником нейтрального оподаткування, яке не приводить до надлишкових втрат добробуту (deadweight loss) і не знижує економічну ефективність.

Нейтральна система податкової амортизації передбачає розроблення нової класифікації основних засобів, яка б об'єднувала в окремих групах види об'єктів основних засобів із приблизно однаковою нормою економічної амортизації. З огляду на зазначене, формулюються такі загальні принципи побудови нейтральної системи податкової амортизації:

1) під час розроблення системи податкової амортизації слід керуватися принципом податкової нейтральності як вихідним критерієм для визначення межі між стимулюванням і дестимулюванням інвестиційної діяльності підприємств;

2) розроблення класифікації об'єктів основних засобів повинне враховувати закономірності зміни їх реальної вартості внаслідок старіння (реальну економічну амортизацію);

3) під час вибору того чи іншого варіанта політики податкової амортизації необхідно враховувати фактори інфляції та темпів реального економічного зростання.

При цьому зауважено, що той спосіб індексації, що передбачений ПКУ (з використанням індексу споживчих цін і порога індексації на рівні 10%), не дає змоги досягти точки нейтральності (за окремими групами об'єктів) з огляду на те, що податок на прибуток підприємств фактично дестимулює інвестиції в основні засоби.

До введення нейтральної системи амортизації можливо було би запровадити диференційовані

амортизаційні відрахування залежно від об'єктів основних засобів та нематеріальних активів з урахуванням терміну амортизації, які прийняті у провідних зарубіжних країнах, з метою накопичення грошових коштів, які акумулюватимуться на спеціальному рахунку й утворюватимуть реальний грошовий фонд відновлення, який і буде фондом капітальних інвестицій, з метою використання його на інноваційне оновлення основних засобів та нематеріальних активів [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні не існує дієвої стратегії формування амортизаційного фонду підприємств і контролю держави за його цільовим використанням. Самостійні господарюючі суб'єкти також вважають неможливим формування таких фондів. Це зумовлене недосконалою методичною базою формування амортизаційної політики як політики інноваційного розвитку. Натепер амортизаційна політика є складником облікової політики підприємства і містить тільки формальні ознаки, має витратний характер і не виконує функцію фінансування оновлення активів.

Мета статті – обґрунтування необхідності формування амортизаційної політики спільно з інноваційною політикою держави і підприємства в межах і з урахуванням особливостей облікової політики за допомогою податкових важелів стимулювання інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація вітчизняних стандартів обліку відповідно до міжнародних стандартів лише змінює суть концепції амортизації з погляду обліку. Вона трансформується з концепції відновлення у концепцію витрат.

Таке окреслення функцій амортизаційної політики спостерігається в Указі Президента України «Про Концепцію амортизаційної політики». Цей документ відображає як «відновлювальний», так і «витратний» погляди на амортизацію: «Економічна роль амортизації полягає у фактичному відшкодуванні діючих основних фондів; відповідні амортизаційні відрахування (економічна амортизація) відображують реальне знецінення основного капіталу в процесі виробництва та надання послуг і відносяться на витрати діяльності суб'єктів господарювання».

Цим же нормативним документом фіксується право суб'єктів господарювання використовувати кошти власного амортизаційного фонду «та заборонити будь-які централізовані вилучення з нього; надавати податкові знижки тільки тим суб'єктам господарювання, які мають документальне підтвердження інвестиційного використання коштів амортизаційного фонду».

Однак облікова суть амортизації є такою, що її нарахування не приводить до формування реального фонду грошових коштів. Це пов'язано з тим, що амортизація відображає грошовий потік попередніх часів, який частково відноситься на витрати звітного періоду. Сама по собі амортизація не здатна перетворити на активи те, що було нараховане в пасиві. Сам процес нарахування амортизації покликаний забезпечити визнання витрат на придбання основних засобів, а не на їх відтворення.

Подібне питання виникає і під час застосування різного роду податкових преференцій та отримання сум амортизації як пільг в оподаткуванні. Це стосується використання цих сум як джерела відтворення основних засобів. Таким чином самі амортизаційні відрахування не можуть бути джерелом фінансування інвестицій.

Під час повернення амортизаційних сум на окремо виділений рахунок (як це було нетривалий період часу тому) його також не можна буде вважати рахунком амортизаційного фонду, оскільки суми повернутої податкової компенсації не будуть збігатися із сумами фактично нарахованої амортизації. Крім того, такий рахунок пов'язаний із процесом нарахування амортизації опосередковано, шляхом здійснення державного регулювання процесу відновлення.

Вважається, що таке пільгове оподаткування не є ефективним стимулом підприємств для здійснення інновацій та оновлення необоротних активів. Це зумовлено тим, що не можливо проконтролювати фактичне спрямування таких сум, оскільки спочатку здійснюється повернення (вивільнення від оподаткування певної суми активів), а потім їх розподіл на певні цілі. Крім того, такий метод не враховує фактичну (наявну) потребу підприємства у певному обсягу інвестицій.

Під час вивчення досвіду інших країн, які мали швидкі темпи технічного і, як наслідок, економічного зростання визначено, що більш дієвим і ефективним із погляду використання ресурсів держави є вивільнення від оподаткування тієї частини прибутку, яка спрямована (фактично витрачена) на інновації.

Так, найпоширенішою податковою пільгою, яку пропонується застосовувати в комплексі з амортизацією, є інвестиційний податковий кредит (зменшення податкового зобов'язання підприємства за податками на прибутки у розмірах, що є еквівалентними частками інвестиційного видатку поточного податкового періоду) та інвестиційна податкова знижка (пряме зменшення податкової прибутку на повний чи частковий обсяг зазначених видатків підприємства).

Найбільш дієвим заходом державного податкового стимулювання є право перенесення на витрати вагомої частини вартості активу в перший рік його придбання. Причому різного роду державна амортизаційна політика передає значну частину преференцій на придбання засобів вітчизняного виробництва, або засобів певного технічного спрямування (наприклад, екологічно ощадливі технології тощо), або засобів стратегічно важливих зараз галузей економіки.

Майже всі країни, які стабільно і стрімко розвиваються, крім державного регулювання і податкових преференцій активно використовують прискорені методи нарахування амортизації. Подібні інструменти є й у вітчизняній обліковій політиці. Однак до прискорених методів не можна відносити лише ті, які дають змогу перенести на витрати частину вартості основних засобів, прогресивно зменшуючи її кожного наступного періоду. До дійсно працюючих відносять тільки ті прискорені методи нарахування амортизації, які мають жорстко регламентований строк корисного використання за умови, що він не перевищує сім років. Такий строк дає змогу спрямувати наявні кошти на придбання нового, більш модернізованого активу, а не витрачати суми на поточний і капітальний ремонт.

У США подібна амортизаційна політика була так званою програмою підтримки вітчизняного виробництва необоротних активів та регулювання попиту на їх виробництво. Розмір норми амортизації, яка дає право включити у витрати ту чи іншу частину вартості активу, стимулює до придбання певного виду активу або до встановлення найкоротшого строку експлуатації для нього.

Україні для здійснення економічного ривку необхідно взяти на озброєння застосування прискорених методів амортизації зі встановленням чітких строків експлуатації на певні активи (значно коротших за наявні), визначення напрямів стимулювання оновлення активів та можливих втрат бюджету за такого способу здійснення регуляторної політики.

Не слід розглядати такі методи стимулювання тільки з витратної для бюджету позиції, адже ці заходи стимулюють підприємства до оновлення своїх активів з одночасним придбанням нових активів вітчизняного виробництва, що, у свою чергу, приведе до збільшення обсягів виробництва і наповнення бюджету через оподаткування підприємств-виробників.

Так, за досвідом зарубіжних країн, питома вага коштів, списаних як амортизації на витрати в перші роки експлуатації активу і таким чином вивільнених від оподаткування, у загальній сумі інвестицій на інновації становить від 60% до 70%. Стабільність амортизаційних коштів як джерела прибутку підвищує їх стійкість до коливань обсягів виробництва, відсотків за користування позиковими коштами, цінової політики та іншого.

Безперечно, формування амортизаційного фонду підприємства в умовах наявного зараз нормативно-правового регулювання неможливе. Це пов'язано з досить великими строками експлуатації і низькими ставками амортизації.

Підприємства зараз просто не можуть собі дозволити вивести з обороту кошти терміном на 10–15 років відповідно до середнього строку експлуатації необоротних активів. Якщо з цього розрахунку виокремити обчислювальну техніку та прилади, які мають короткий термін експлуатації та незначну питому вагу у загальній вартості необоротних активів, отримуємо середню цифру 15 років.

Під час скорочення строків експлуатації і визначення вагомих сум амортизації підприємства будуть мати змогу формувати такий амортизаційний фонд за один-два роки, і саме тоді держава зможе стимулювати використання такі преференції на модернізацію виробництва за встановленими відповідно до загальнодержавної стратегії інноваційного розвитку стандартами.

Крім того, це буде стимулювати самі підприємства до інноваційного розвитку та цільового використання отриманих сум. Фонд буде мати суттєвий розмір, і його можна буде повноцінно використовувати за призначенням.

Висновки. Таким чином, для надання амортизаційному фонду підприємства властивостей джерела інвестування в інноваційне оновлення активів запропоновано:

1. На рівні держави визначити можливі важелі податкового стимулювання у вигляді вивільнення від оподаткування сум прибутку, які фактично спрямовані на оновлення активів підприємства.

2. Удосконалити нормативну базу, яка регулює методику нарахування амортизації в частині застосування прискорених методів амортизації, а саме скорочення строків експлуатації активів і підвищення норм амортизації.

3. Акумуляувати реальні кошти на рахунок амортизаційного фонду і використовувати його за цільовим призначенням завдяки визначеним змінам у методиці нарахування амортизації.

4. Частково компенсувати втрати бюджету від реалізації податкових пільг шляхом окреслення умов їх отримання тільки під час придбання активів вітчизняного виробництва.

5. Уникнути спокуси нецільового використання коштів амортизаційного фонду шляхом контролю держави.

Список використаних джерел:

1. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizacynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html>.
2. Олійник О.В. Фінансово-кредитні важелі ефективного відновлення сільськогосподарського виробництва / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html>.
3. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. 2006. № 2. С. 109–112.
4. Крапля І.В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.
5. Караваева Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США // Налоги. 1995. № 7. С. 4–6.
6. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html>.
7. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.
8. Соколов М. Амортизация и как её использовать для подъема экономики / Соколов М. // Экономист. 2014. № 2. С. 24–42.
9. Соколов М.М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики // Все о налогах. 2008. № 3. С. 23–33.
10. Федорович В.А. США государство и экономика / В.А. Федорович, А.П. Патрон; [Рос. акад. наук, Ин-т США и Канады]. Москва: Междунар. отношения, 2005. 384 с.
11. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». К.: Фенікс, 2011. 350 с.

Трачева Д. Н.

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОГО ФОНДА
НА ИННОВАЦИОННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ**

Резюме

В статье проанализированы методические и организационные проблемы взаимосвязи инновационной политики государства и амортизационной политики предприятия. Исследованы основные рычаги стимулирования формирования амортизационного фонда предприятий Украины. Определены пути взаимодействия учетной, налоговой и инновационной составляющих планирования развития государства.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, методология учета, налоговая политика государства, инновационное развитие.

Trachova D. M.

National Scientific Center «Institute of Agrarian Economics» Ukraine

**USE OF THE AMORTIZATIONAL FUND FOR INNOVATIVE UPDATING
OF ENTERPRISES: ACCOUNTING ASPECT**

Summary

The article analyzes the methodological and organizational problems of the relationship between the innovation policy of the state and the amortization policy of the enterprise. The main levers of stimulation of the formation of a depreciation fund of enterprises of Ukraine were studied. The ways of interaction of accounting, tax and innovative components of state planning development are determined.

Key words: depreciation, depreciation policy, accounting methodology, tax policy of the state, innovative development.

НАШІ АВТОРИ

1. **Антонюк Олена Ростиславівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування
2. **Абубакар Мумі** – аспірант ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
3. **Васюк Максим Володимирович** – аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»
4. **Вдовенко Наталія Михайлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів та природокористування України
5. **Верхоглядова Наталя Ігорівна** – доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»
6. **Гуржій Наталія Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент, Запорізький національний університет
7. **Денисенко Микола Павлович** – доктор економічних наук, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну
8. **Дідух Тетяна Миколаївна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
9. **Журавльова Юлія Олегівна** – кандидат наук з державного управління, докторант Одеського національного економічного університету
10. **Завадська Діана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету
11. **Засоба Максим Вікторович** – аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»
12. **Захарчин Галина МIRONІВНА** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
13. **Іванов Євген Іванович** – молодший науковий співробітник відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки
14. **Іванова Вікторія Борисівна** – здобувач, асистент Харківського національного університету радіоелектроніки
15. **Калачевська Лариса Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету
16. **Калашник Іванна Олександрівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
17. **Кармінська-Бєлоброва Марина Володимирівна** – кандидат наук з державного управління, старший викладач кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
18. **Касьяновський Євген Владиславович** – аспірант Класичного приватного університету, м. Запоріжжя
19. **Кірдан Олександр Петрович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та соціально-поведінкових наук Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини
20. **Кладченко Марія Володимирівна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
21. **Клименко Тамара Андріївна** – молодший науковий співробітник Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики
22. **Кобзар Олена Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»
23. **Козін Олександр Євгенійович** – аспірант Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
24. **Колісніченко Поліна Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, науковий співробітник Уманського державного педагогічного університету
25. **Колумбет Олена Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Державного університету інфраструктури та технологій
26. **Колупаєва Іріна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин і фінансів Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
27. **Копецька Юліана Олександрівна** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
28. **Котляревський Ярослав Вікторович** – доктор економічних наук, професор, заступник директора НДФІ з науково-організаційної роботи Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

29. Котькалова-Литвин Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»
30. Кошова Лариса Михайлівна – асистент Полтавської державної аграрної академії
31. Крупка Андрій Ярославович – кандидат економічних наук, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
32. Кузенко Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка
33. Кузьма Христина Володимирівна – аспірант Львівського торговельно-економічного університету
34. Куценко Ігор Віталійович – здобувач Сумського національного аграрного університету
35. Куцик Петро Олексійович – кандидат економічних наук, професор, ректор Львівського торговельно-економічного університету
36. Леонова Юлія Олександрівна – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
37. Лобань Ольга Олександрівна – старший викладач Державного університету телекомунікацій
38. Лукашова Людмила Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету
39. Ляхович Галина Іванівна – кандидат наук з державного управління, директор Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
40. Маказан Євгенія Василівна – кандидат економічних наук, доцент, викладач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Запорізького національного університету
41. Максимук Андрій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
42. Мардус Наталія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
43. Марков Роберт Рубенович – аспірант Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
44. Маслак Наталія Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Сумського національного аграрного університету
45. Матковський Петро Єгорович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
46. Мельник Лілія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
47. Міценко Наталія Григорівна – доктор економічних наук, професор, Львівський торговельно-економічний університет
48. Момот Олександр Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
49. Морозова Євгенія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
50. Муравський Олексій Андрійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Національного університету біоресурсів і природокористування України
51. Мотика Вікторія Олегівна – магістрант факультету менеджменту Запорізького національного університету
52. Нечепуренко Дмитро Станіславович – аспірант Запорізького національного університету
53. Неізнана Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
54. Овчаренко Катерина Віталіївна – студент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
55. Орловський Євген Сергійович – аспірант Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
56. Пацьола Лідія Вікторівна – менеджер з розвитку бізнесу, KaaS IoT Technologies
57. Пиріг Галина Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного бізнесу Тернопільського національного економічного університету
58. Погрібняк Дарина Сергіївна – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

- 59. **Примуш Юлія Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
- 60. **Різник Дмитро Васильович** – аспірант Львівського торговельно-економічного університету
- 61. **Склярук Тетяна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
- 62. **Сидоренко Олександр Олексійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівського національного технологічного університету
- 63. **Ткач Ігор Васильович** – магістр інженерно-технологічного факультету Полтавської державної аграрної академії
- 64. **Трачова Дар`я Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант відділу методології обліку і аудиту Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
- 65. **Хідько Олексій Юрійович** – магістр ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
- 66. **Шепелєв Сергій Сергійович** – здобувач Національного університету біоресурсів і природокористування України
- 67. **Яценко Олександр Миколайович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
- 68. **Яценко Ольга Миколаївна** – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 5 від 30.01.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 29,99.
Підписано до друку 31.01.2018 р. Замов. № 3101/18. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.