

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 8
Частина 7

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 4 від 24.11.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Карзун І.Г.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ..... 9

Шатненко К.О.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ..... 12

Штефан С.І.

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ..... 17

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Борісов О.Г., Фірсова К.В.

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА ЄС ТА УКРАЇНИ
В РАМКАХ ПРОГРАМИ «ГОРИЗОНТ 2020»..... 21

Далевська Н.М.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ВЛАДИ
ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ЧИННИК СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... 25

Малюта І.А.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОВАРНОЇ ТОРГІВЛІ
У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД..... 28

Петько С.М.

ТЕОРІЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ..... 33

Чень Цзюнь

ЗМІНИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ КНР НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... 37

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бібен О.І.

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 41

Венгер В.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»..... 45

Драчук Ю.З., Єременко О.М., Трушкіна Н.В.

ЧИННИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОСТІ З УРАХУВАННЯМ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ..... 49

Степанчук С.О.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 55

Тарасова І.І., Маруняк Д.А., Маценко О.О.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 59

Шабінський О.В., Євдокімова М.О.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ
ПОЗИЧАЛЬНИКА – НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРА..... 63

Шутаєва О.О.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО
ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 67

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Афанасьєв Б.В.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... 71

Бодарецька О.М. ВИКОРИСТАННЯ ТИМЧАСОВО ЗАЛУЧЕНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО МОТИВУВАННЯ.....	74
Гнатенко І.А. УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА З УРАХУВАННЯМ КРИТЕРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	78
Горячка О.О. АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ КРЕАТИВНИХ КОЛЕКТИВІВ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	81
Гринюк Ю.М. ЦІЛЬОВІ ПІДХОДИ ДО ЗМІСТОВНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ	86
Ільченко Н.Б. РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	90
Ключник А.В., Терешкова М.Ю. МОТИВИ І СПОСОБИ ВИХОДУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	94
Ковернега Т.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	98
Колесник К.С. СТРУКТУРИРОВАНИЕ ФУНКЦИЙ КАЧЕСТВА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ НУЖД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СОВРЕМЕННЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ.....	103
Курінний В.О., Курінна І.Г. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	109
Кухарук А.Д. ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ.....	113
Мохненко А.С., Байша К.М. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	116
Ніколайчук О.А. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	120
Пристемський О.С. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК БАЗИС РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	125
Сирота В.С. ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЗАГРОЗ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Субота М.В. КОРПОРАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	133
Хвостіна І.М. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ.....	138
Чайка Т.Ю. ПРОБЛЕМА ВІДБОРУ ЕКСПЕРТІВ В ЕКСПЕРТНУ ГРУПУ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	142
Чалова М.А., Сучков А.В. ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ КЕРІВНИКА.....	147
Чернышѐва Л.И., Чернат И.О. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	151
Шостак І.В. МІРА ПРАЦІ ТА МІРА ВІНАГОРОДИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	156
Яковенко Т.І., Педченко Н.С. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ.....	160
Ярема Б.П., Остафій М.М. ЕКОНОМІЧНІ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	165



СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Губарев В.В. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	169
Тимошенко Ю.О. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	173
Чапюк О.П. ОЦІНКА КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	177
Шабардіна Ю.В. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	180
Шевчук І.Б. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ Й СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ МАСШТАБАХ.....	186

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бойченко М.В. ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ОСНОВІ СТАНДАРТУ OHSAS 18001.....	191
Кравець І.М., Кравець С.А. ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	194
Немашкало К.Р. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ.....	199

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Височіна Л.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ГРОШОВОГО РИНКУ.....	205
Горлов С.М. ВПЛИВ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ГРОШОВИЙ ОБІГ І РІВЕНЬ ЦІН В ЕКОНОМІЦІ.....	209
Рудь І.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКА ІНФЛЯЦІЇ У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ.....	212
Свистун Л.А., Буркова І.С., Верещака Т.П. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ І ФІНАНСУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....	216
Тимків А.О., Маринчак Л.Р. ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ І ПОЛІТИЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	221

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Василюк М.М., Григорів О.О. ОРГАНІЗАЦІЯ Й ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАРАНТІЙ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ У СУЧАСНІЙ ПРОФЕСІЙНІЙ ПРАКТИЦІ АУДИТУ.....	226
---	-----

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бандоріна Л.М., Дудник В.В., Лозовська Л.І. МЕТОДИКА РОЗРОБКИ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ «ПРИЛАДОВА ПАНЕЛЬ»	230
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Karzun I.G. THEORETICAL ASPECTS OF THE EDUCATION MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE EXPERIENCE OF FOREIGN.....	9
Shatnenko K.O. THEORETICAL PRINCIPLES OF STIMULATING THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CAPITAL IN UKRAINE.....	12
Stefan S.I. ROLE OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE CURRENT ECONOMIC POLICY OF UKRAINE.....	17

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Borisov O.G., Firsova K.V. FEATURES OF COOPERATION BETWEEN THE EU AND UKRAINE IN THE FRAMEWORK OF THE PROGRAM «HORIZON 2020».....	21
Dalevska N.M. INSTITUTIONALIZATION OF INTERNATIONAL POWER AS A DETERMINING FACTOR OF THE GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	25
Maliuta I.A. THE TRENDS OF THE WORLD MERCHANDISE TRADE DEVELOPMENT IN THE POST-CRISIS PERIOD.....	28
Pet'ko S.M. THE FINANCIAL INTERMEDIATION THEORY ON THE WORLD FINANCIAL SERVICES MARKET.....	33
Chen Jun CHANGES IN FOREIGN POLICY OF CHINA.....	37

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Biben O.I. NATURE AND COMPONENTS INNOVATIVE POTENTIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	41
Venger V.V. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF «COMPETITIVENESS».....	45
Drachuk Y.Z., Eremenko E.N., Trushkina N.V. FACTORS OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY WITH RESPECT TO MARKET TRANSFORMATIONS IN UKRAINE'S ECONOMY.....	49
Stepanchuk S.O. INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY.....	55
Tarasova I.I., Marunyak D.A., Matsenko O.O. MARKETING STRATEGY AS A TOOL FOR INCREASING EXPORT POTENTIAL OF FOOD INDUSTRY.....	59
Shabynskyy A.V., Evdokimov M.A. FOREIGN EXPERIENCE DETERMINING THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS – DIRECTION OF RAISING ECONOMIC SECURITY AGRIBUSINESS.....	63
Shutaieva O.A. HUMAN CAPITAL AS THE MAIN FACTOR OF INNOVATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS.....	67

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Afanasyev B.V. ECONOMY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	71
---	----



Bodaretska O.M. USE OF TEMPORARY COMPANY STAFF EMPLOYMENT AND ITS MOTIVATION.....	74
Gnatenko I.A. IMPROVEMENT OF THE STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESSES AGAINST THE CRITERIA ECONOMIC SECURITY.....	78
Goriachka O. THE ACTIVATION OF CREATIVE TEAMS AS A FACTOR OF INNOVATION PROVISION IN THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	81
Hryniuk I.M. TARGETED APPROACHES TO MEANINGFUL INTERPRETATION OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES.....	86
Ilichenko N.B. REGULATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES WHOLESALERS.....	90
Klyuchnik A.V., Tereshkova M.Y. MOTIVES AND WAYS OUT OF AGRARIAN ENTERPRISES TO FOREIGN MARKET.....	94
Kowernega T.A. THE FORMATION'S FEATURES OF ECONOMIC RISK MANAGEMENT STRATEGY FOR ECONOMIC SECURITY ON THE DOMESTIC ENTERPRISES.....	98
Kolesnik K.S. USE OF QUALITY FUNCTION DEPLOYMENT FOR RESEARCH OF MINDS CONSUMERS AND QUALITY MODERN TELECOMMUNICATION SERVICES.....	103
Kurennoy V.A., Kurennaya I.G. SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE	109
Kukharuk A.D. EVALUATION OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON INTERNATIONAL MARKETS.....	113
Mokhnenko A.S., Baysha K.M. FORMATION OF ENTERPRISES MARKETING ACTIVITY.....	116
Nicolaichuk O.A. METHODICAL APPROACH OF THE SELECTION OF STRATEGIC DIRECTIONS FOR THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S INTELLECTUAL CAPITAL.....	120
Prystemskiy O.S. FINANCIAL SECURITY AS A BASIS OF AGRICULTURE.....	125
Syrota V.S. PREVENTION OF THREATS AS THE MAIN DIRECTION OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY.....	129
Subota N.V. CORPORATE BUSINESS STRATEGIES OF ENTERPRISES FAT AND OIL COMPLEX OF UKRAINE.....	133
Khvostina I.M. RISK MANAGEMENT OF OIL AND GAS INDUSTRY ENTERPRISES.....	138
Chajka T.Y. THE PROBLEM OF SELECTION OF EXPERTS IN THE EXPERT GROUP WHEN MAKING MANAGEMENT DECISIONS.....	142
Chalova M.A., Suchkov A.V. THE APPROACHE AND VALUES OF LEADERSHIP QUALITIES AND MANAGEMENT.....	147
Chernyshova L.I., Chernat I.O. ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC ASPECTS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES.....	151
Shostak I.V. MEASURE MEASURE OF LABOR AND REMUNERATION AS A METHODOLOGICAL BASIS OF THE INCENTIVE SCHEME OF THE PERSONNEL COMPANIES.....	156
Iakovenko T.I., Pedchenko N.S. SCIENTIFICALLY-METHODOLOGICAL BASES OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY OF ENTERPRISES OF ADVERTISEMENT INDUSTRY.....	160
Yarema B.P., Ostafiy M.M. ECONOMIC PARADIGMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL OF REGION.....	165

SECTION 5**DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY****Gubarev V.V.**TRANSFORMATION PROBLEMS OF UKRAINIAN MARKET
OF REAL ESTATE: THE REGIONAL ASPECT..... 169**Timoshenko Yu.O.**INFLUENCE FACTORS ON FINANCIAL RISK LEVEL
OF ECONOMIC SECURITY UKRAINE..... 173**Chapiuk O.P.**

ESTIMATION OF CAPITALIZATION OF REGIONAL ECONOMY..... 177

Shabardina Y.V.BASIS OF THEORY AND ORGANIZATION EUROPEAN INTEGRATION
OF PROCESSES AND PRACTICAL ASPECTS OF THEIR REALIZATION IN UKRAINE..... 180**Shevchuk I.B.**INFORMATION TECHNOLOGY TRENDS FORECASTING INTERRELATED
PROCESSES IN THE ECONOMY AND THE PENSION SYSTEM
IN THE NATIONAL AND REGIONAL SCALES..... 186**SECTION 6****DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS****Boychenko N.V.**FEATURES OF CONSTRUCTION OF THE SYSTEM OF LABOUR PROTECTION
ON THE BASIS OF STANDART OHSAS 18001..... 191**Kravec I.M., Kravec S.A.**DEMOGRAPHIC ASPECTS OF LABOR POTENTIAL REPRODUCTION
KHMELNYTSKY REGION..... 194**Nemashkalo K.R.**

FEATURES OF FORMATION SOCIAL CAPITAL OF UKRAINE..... 199

SECTION 7**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Visochina L.V.**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES FOR DETERMINATION
SAFETY OF MONEY-MARKET..... 205**Horlov S.N.**INFLUENCE OF BARTER OPERATIONS TO MONEY CIRCULATION
AND PRICE LEVEL IN THE ECONOMY..... 209**Rud I.U.**IMPROVEMENT OF PRACTICE DEFINITIONS AND APPLICATION
INFLATION RATE IN MONETARY POLICY..... 212**Svistun L.A., Burkova I.S., Vereschaka T.P.**ANALYSIS OF THE SITUATION AND PROBLEMS OF FUNCTIONING
AND FINANCING OF THE REAL ESTATE MARKET IN UKRAINE
UNDER THE PRESENT-DAY ECONOMIC CONDITIONS..... 216**Tymkiv A.O., Marynychak L.R.**VECTORS OF BANK DEPOSIT POLICY IN THE CONTEXT OF RESTORING
THE CUSTOMERS' CONFIDENCE TO THE FINANCIAL AND CREDIT
INSTITUTIONS IN TERMS OF ECONOMIC AND POLITICAL UNCERTAINTY 221**SECTION 8****ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Vasilyuk M.M., Grigoriev O.O.**ORGANIZATION AND QUALITY ASSURANCE AUDIT SERVICES AND THE MECHANISM
OF THEIR REALIZATION IN MODERN PROFESSIONAL PRACTICE AUDIT..... 226**SECTION 9****MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Bandorina L.N., Dudnik V.V., Lozovska L.I.**AN APPROACH TO DEVELOPMENT OF THE «DASHBOARD»
AUTOMATED CONTROL SYSTEM 230

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.46:37(477)

Карзун І.Г.*головний спеціаліст департаменту наукової діяльності
та ліцензування
Міністерства освіти і науки України*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Розглянуто особливості розвитку ринку освітніх послуг в Україні в контексті зарубіжного досвіду. Виділено ключові завдання держави, які сприятимуть формуванню ринку освітніх послуг в країнах з трансформаційною економікою. Проаналізовано зарубіжний досвід регулювання ринку освітніх послуг. Визначено, що ефективне регулювання ринку освітніх послуг повинно передбачати досягнення таких результатів: фінансової ефективності сфери вищої освіти, забезпечення її доступності та якості.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, державне регулювання ринку освітніх послуг, вища освіта, фінансування вищої освіти, доступність вищої освіти.

Карзун И.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Рассмотрены особенности развития рынка образовательных услуг в Украине в контексте зарубежного опыта. Выделены ключевые задания государства, которые будут способствовать формированию рынка образовательных услуг в странах с трансформационной экономикой. Проанализирован иностранный опыт регулирования рынка образовательных услуг. Определено, что эффективное регулирование рынка образовательных услуг должно предусматривать достижение таких результатов: финансовой эффективности сферы высшего образования, обеспечения ее доступности и качества.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, государственное регулирование рынка образовательных услуг, высшее образование, финансирование высшего образования, доступность высшего образования.

Karzun I.G. THEORETICAL ASPECTS OF THE EDUCATION MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE EXPERIENCE OF FOREIGN

In the article peculiarities of educational services market regulation in Ukraine in the context of foreign experience are considered. Pointed out main tasks of the state that'll influence educational services market formation in the countries with transformational economy. In the work foreign experience of educational services market regulation was analyzed. It was determined that effective regulation of educational services market must necessarily result in: financial efficiency of higher education sphere, providing of its availability and quality.

Keywords: market of educational services, national regulation of educational services market, higher education, higher education financing, availability of higher education.

В умовах ринкових перетворень Україна опинилась перед необхідністю створення ефективного й дієвого ринку освітніх послуг та реалізації потенціалу висококваліфікованих фахівців. Розвиток ринку освітніх послуг – необхідна умова інноваційних змін та забезпечення конкурентоспроможності країни на основі ефективного використання інтелектуальних ресурсів. З початком формування ринку освітніх послуг в Україні набули актуальності питання стосовно ступеня участі держави у сфері освіти.

Процес інтелектуалізації економіки, який набуває все більшого поширення у світі, зумовлює підвищення ролі системи вищої освіти у зростанні економіки. Фактично, рівень її розвитку та якості стає одним із головних чинників, що визначає загальний рівень конкурентоспроможності економіки країни. Отримані під час навчання знання та навички стають основою інтелектуального потенціалу економіки, визначальним фактором створення інновацій. Саме університетська наука в більшості високорозвинених країн є головною ланкою системи створення знань.

За таких умов більш значною стає інноваційна функція вищої освіти. Володіючи унікальним інно-

ваційним потенціалом, вища школа повинна стати рушійною силою переходу країни на інноваційний шлях розвитку, формування інноваційної культури нації. Тому дослідження процесів удосконалення й інтеграції вузівської науки в інноваційну систему регіону з метою прискорення його соціально-економічного розвитку є не тільки актуальною необхідністю, але і завданням важливого державного значення.

Певну увагу проблемам державного регулювання освітньої сфери в загальному контексті розвитку економіки знань приділяли відомі вчені Г. Беккер, Е. Боуен, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Я. Мінсер, Т. Шульц. В роботах вітчизняних вчених Л.І. Антошкіної, Т.М. Боголіб, А.І. Бутенко, В.А. Вісяцева, В.М. Гейця, О.А. Грішньої, Б.М. Данилишина, Г.А. Дмитренка, Т.А. Заєць, С.М. Злупка, І.С. Каленюк, О.А. Кратта, В.Г. Кременя, В.І. Куденко, Л.К. Семів, О.П. Сологуб, Д.М. Стеценка, Л.А. Янковської та інших висвітлені окремі організаційно-економічні проблеми функціонування системи вищої освіти. Проте ринкові умови функціонування вищої освіти вимагають напрацювання нових механізмів регуляторної діяльності держави в сфері її управління.

Метою статті є виявлення проблем та факторів, що визначають перспективи функціонування вищих навчальних закладів в умовах глобалізації та інноваційного розвитку України в контексті зарубіжного досвіду.

На сьогодні освіта є стратегічним ресурсом покращення добробуту людей, відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства, забезпечує національні інтереси, зміцнює авторитет і конкурентоспроможність держави на міжнародній арені. Як основа розвитку особистості, освіта виконує світоглядно-ціннісні та утилітарно-адаптивні функції відносно окремого індивіда.

Сучасні постіндустріальні економічні системи не можуть функціонувати і розвиватися без інноваційно-інтелектуального ресурсу. Інституцією, що забезпечує економіку цим необхідним та стратегічним ресурсом є освітній комплекс суспільства. Теоретик “нового індустріального суспільства” Дж. Гелбрейт наголошує, що “індустріальна система, в межах якої навчені та освічені кадри перетворились у вирішальний фактор виробництва, потребує високорозвиненої системи освіти” [5].

Ще одна проблема з якою зіштовхнулись спочатку на Заході, а тепер, у зв'язку із ринковою трансформацією економіки, і в Україні – це пошук оптимальних шляхів подолання суперечності між обсягами інформації, продиктованої суспільством та можливостями її засвоєння традиційними методами. Особливої гостроти цій проблемі додає те, що у сучасному світі панування інформаційних технологій знання перетворюється на основний засіб людської діяльності. Саме ця проблема значною мірою зумовила інтеграційні тенденції у світі, в першу чергу – появу Болонського процесу, адже спільна проблема вимагає спільних рішень.

Характер освіти як суспільного блага зумовлює те, що держава не лише регулює цю сферу, підтримуючи і забезпечуючи розвиток, а цілеспрямовано формує структуру останньої та визначає стратегії розвитку і функціонування [6]. Досягнення вищезазначених цілей у сфері освіти здійснюються державою через виконання відповідних функцій, структурованих наступним чином:

1. Формування стратегії розвитку національної освіти, інституціоналізація виробничих відносин в сфері освіти через законодавство, моніторинг та нівелювання невизначеності в умовах апробації;

2. Регулювання діяльності освітнього комплексу, що передбачає управління як самим процесом навчання, так і організаційно-економічним контролем роботи закладів освіти.

Регулювання ринку освітніх послуг повинно передбачати досягнення таких результатів: фінансової ефективності сфери вищої освіти, забезпечення її доступності та якості. Досягнення фінансової ефективності сфери вищої освіти є важливим та актуальним завданням для більшості розвинених країн та країн з трансформаційною економікою.

За останні 30 років в світі сформувались принципово різні моделі фінансування вищої освіти. Перша з них – орієнтація на створення вільного ринку у сфері вищої освіти. Теоретичною базою цієї моделі є неолібералізм, основа якого закладена в працях М. Фрідмена, Ф. Чаба та Ф. Хайека. Така модель фінансування вищої освіти популярна в США, Японії, Австралії, Південній Кореї, Новій Зеландії та країнах Південної Африки. Наприклад, на початку XXI століття бюджетне фінансування вищої освіти в США покривало 42,5% загальних витрат ВНЗ, у

тому числі 12,4% – за рахунок федерального бюджету, 27,5% – за рахунок бюджетів штатів, 2,6% – за рахунок місцевих бюджетів. Державні навчальні заклади отримують від адміністрації штату до 50% усіх фінансових надходжень, а приватні ВНЗ не мають майже ніякої підтримки. Прихильники цієї моделі асоціюють ВНЗ з автономним підприємством, яке діє на ринку так само, як і будь-яке інше підприємство. Однак поряд з підвищенням автономії неолібералізм вимагає посилення контролю з боку владних структур за використанням бюджетних засобів. Для такої моделі фінансування властива фінансова підтримка через стипендії, гранти для найобдарованіших, а не найбідніших студентів. Ця модель є відкритою для приватизації системи освіти [3].

Друга модель фінансування вищої школи – модель формування суспільного ринку у сфері вищої освіти. Теоретичною базою цієї моделі є концепція “гуманного капіталізму” (активної держави), розроблена Дж. Шумпетером, Дж. Гіденсом та Х. Майером. Така модель фінансування використовується в Канаді та деяких країнах Західної Європи (Великобританії, Іспанії, Італії) і характеризується рівновагою між активною допомогою держави та особистою відповідальністю в навчанні та кар’єрі. Ця модель націлена на часткове використання ринкових відносин у сфері вищої освіти й передбачає поступове скорочення державного фінансування (не в абсолютному вираженні, а в розрахунку на одного студента) з одночасним збільшенням частки приватного фінансування, у першу чергу за рахунок споживачів.

Наприклад, у Великобританії на початок XXI століття склалася така структура фінансування ВНЗ: 67% їхніх доходів формується за рахунок державного фінансування й 33% – за рахунок приватних джерел (кошти окремих громадян, кошти приватних фірм, доходи від платних послуг). Така модель є відкритою для часткової приватизації ВНЗ, а також для спільного управління діяльністю вищої школи всіма зацікавленими учасниками [3; 2].

Третя модель – антиринкова модель, орієнтована на блокування ринкових відносин у сфері вищої освіти. Теоретична база цієї моделі розроблена дослідницьким інститутом профспілок Європи (Брюссель) та дослідницьким центром профспілок працівників освіти Німеччини (Франкфурт). Така модель застосовується в більшості країн Західної Європи (Німеччині, Норвегії, Данії, Франції, Швеції, Фінляндії тощо). Позиція прихильників цієї моделі така: для подальшого розвитку «суспільства добробуту» держава повинна взяти на себе всю відповідальність за фінансування вищої освіти. Модель є закритою для будь-якої приватизації навчальних закладів. Так, абсолютна більшість ВНЗ Німеччини – державні, й навчання в них для студентів безкоштовне. При цьому більше 30% студентів отримують матеріальну допомогу або з федерального бюджету (33% всіх коштів), або з бюджетів земель (44,6%), або від громад (22,4%) [3].

Якщо говорити про Україну, то, на нашу думку, тут реалізується модель фінансування, яка орієнтована на створення вільного ринку у сфері вищої освіти. Це відповідає класичній моделі неолібералізму, яка передбачає поступове скорочення витрат на вищу освіту з паралельним упровадженням ринкових механізмів. Сьогодні у нашій країні відбувається скорочення державних витрат у відносному розрахунку із зануренням вищої школи в ринкове середовище. В умовах низького платоспроможного

го попиту обмежена частка населення спроможна платити за споживання освітніх послуг на платній основі. На наш погляд, вирішення проблеми платності освітніх послуг має відбуватися на основі використання різних джерел покриття витрат: приватних, державних, фінансових засобів підприємств та організацій, а також надання студентам кредитів чи грантів на навчання.

Основні напрямки розвитку систем вищої освіти в розвинених країнах багато в чому визначалися двома головними тенденціями: централізацією управління й диверсифікованістю типів ВНЗ і їхніх навчальних програм, що супроводжувалася децентралізацією управління на регіональних і муніципальному рівнях. Централізація в загальнонаціональному масштабі була обумовлена зростанням ролі вищої освіти в забезпеченні конкурентоспроможності країн на світових ринках, зростанням витрат на вищу освіту й необхідністю у зв'язку із цим твердого контролю за витратами державою коштів, а також підвищеними вимогами до якості навчання й наукових досліджень.

Централізація управління вищою освітою знайшла своє конкретне вираження в розробці загальнонаціональної політики в цій сфері, стратегії розвитку університетів і інших вищих навчальних закладів, устанавленні пріоритетів при розподілі фінансових ресурсів, здійсненні державних програм надання допомоги студентам. Ці завдання вирішувалися центральними органами державного управління у сфері вищої освіти: у США – міністерством освіти, у Японії – міністерством освіти, науки й культури, у Великобританії – міністерством освіти й науки, у Франції – міністерством національної освіти й науки, у ФРН – федеральним міністерством науки й освіти.

Регіональні органи управління включають плани розвитку вищої освіти в плани економічного розвитку регіонів. У багатьох країнах у сфері освіти функціонують координуючі органи – у США, наприклад, координаційні ради в ряді штатів, у ФРН – постійна конференція міністрів земель, у Франції – національна рада вищої освіти й наукових досліджень, у Великобританії – комітет віце-канцлерів і ректорів університетів і т.д. Державний контроль при цьому є одним з методів управління, а автономія ВНЗ – однією з функцій управління.

Політика уряду Великобританії відповідно передбачає, що:

- університети повинні менше залежати від державного фінансування, більше покладатися на різні джерела доходів;
- асигнування держави на оплату праці викладачів і науково-дослідну діяльність повинні розмежовуватися. Працю викладачів варто оплачувати залежно від числа студентів і рівня навчання, а науково-дослідну роботу фінансувати тільки в університетах, які мають досить великий науковий потенціал;
- плата за навчання диференціюється в залежності не тільки від статусу університету, але й програм навчання;
- оплата праці викладачів також повинна диференціюватися;
- університети фінансуються державою за контрактами, у тому числі на виконання наукових робіт і надання послуг;
- університети знаходять додаткові джерела доходів і здійснюють програми безперервної освіти;
- система стипендій повинна замінятися системою позик.

У Франції державні університети із правової точки зору також є автономними. Відносини університету з державою регулюються угодами (контрактами), які університети складають із органами державного управління. У цих договорах фіксуються зобов'язання університетів перед державою відносно розвитку вищої освіти й наукових досліджень і зобов'язання держави перед університетами по фінансуванню й відкриттю викладацьких вакансій.

Державна система освіти у Франції централізована й регламентована законодавчими актами, декретами й інструкціями органів державного управління. Структура й функції ВНЗ, навчальні плани й програми, незважаючи на оголошену університетську автономію, значною мірою визначаються саме інструкціями міністерства національної освіти, дирекцією вищої освіти, яка вирішує багато оперативних питань у діяльності ВНЗ, дирекцією персоналу вищої освіти, яка вирішує кадрові питання, адміністративними й фінансовими службами [3].

Австрія нещодавно запровадила новий принцип розподілу прав і відповідальності міністерства освіти і університетів. Міністерство проводить дослідження ринку спеціальностей і фахівців, які потрібні зараз і будуть потрібні країні в майбутньому, замовляє і фінансує підготовку таких спеціалістів. При цьому університет бере на себе відповідальність за спосіб підготовки, за розробку потрібних програм і курсів. Міністерство не може директивно впливати на цей процес. І хоча деякі австрійські університети з побоюванням дивляться на збільшення відповідальності і обсягу роботи, до яких призводить автономія, німецькі університети вже виявили зацікавленість у такій моделі.

Аналіз проблеми університетської автономії й академічних свобод свідчить, що й у розвинених країнах ця проблема вимагає додаткових обґрунтувань. Тим більше, що останнім часом з'явилися нові фактори, що ускладнили пошук оптимальних рішень, які задовольняли б державу, академічне співтовариство, суспільство в цілому. Найважливішим із цих факторів є тенденція до масовості вищої освіти. В цих умовах держава, зацікавлена в зміцненні позицій країни у світі, не може повністю відмовитися від втручання у справи вищої школи. Світовий досвід підтверджує, що хоча використання ринкових відносин змушує комерційні організації в сфері освіти діяти відповідально, за допомогою одних лише ринкових принципів виявити й повно реалізувати потреби суспільства в підготовці фахівців неможливо.

Незважаючи на позитивні зрушення у розвитку освіти в ході її модернізації, в цій сфері зберігаються численні проблеми, які не дозволяють говорити про те, що вжиті заходи задовольняють суспільство. Серед назрих проблем сфери освіти України слід виділити:

- нерозвиненість безперервної професійної освіти як механізму забезпечення поточних та перспективних потреб суспільства, що динамічно розвивається, й економіки в професійних кадрах необхідної кваліфікації;
- неефективність системи фінансово-економічних механізмів ресурсного забезпечення освітньої діяльності на всіх рівнях освіти;
- відсутність механізмів зосередження ресурсів на найбільш пріоритетних напрямках розвитку освіти;
- недостатня інтеграція освіти і науки;
- низький рівень залучення української освіти у світовий освітній простір.

На сьогодні в Україні сформовано всі основні елементи ринку послуг вищої освіти, які необхідні для його ефективного функціонування. Разом із тим існують проблеми, що уповільнюють розвиток даного ринку. Для їх вирішення потрібно здійснити наступні заходи:

- підвищити конкурентоздатність освітніх послуг вітчизняних ВНЗ, для чого провести аналіз їхньої якості з точки зору потреб регіонів, держави та світової спільноти у сфері професійної підготовки;

- реформувати сучасну мережу освітніх закладів із тим, щоб вона відповідала потребам економіки регіонів, інтеграції освіти й науки та інноваційним технологіям навчання;

- забезпечити рівний доступ до освітніх послуг вищої школи усім категоріям громадян, незалежно від рівня їх доходів, віку, здібностей та соціального статусу;

- посилити співпрацю між ВНЗ та підприємницькими структурами щодо мотивації роботодавців до співробітництва з вищими навчальними закладами, участі в розробці стандартів вищої освіти, надання баз для проходження практики студентами та першого робочого місця випускникам;

- удосконалити роботу із залучення до навчання іноземних студентів, оскільки збільшення їхньої кількості прямо впливає на фінансове становище навчального закладу, його престиж, оцінку ефективності його діяльності;

- удосконалити фінансування вищої освіти, збільшивши частку бюджетного фінансування тих напрямів підготовки, які є визначальними для регіонального розвитку та потреб інноваційного розвитку економіки, а також диверсифікувати джерела фінансування.

Запропоновані та інші заходи вдосконалення функціонування ринку послуг вищої освіти потребують більш детального вивчення, кожен із них може бути предметом окремого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задумкин К.А. Региональная инновационная система: теория и практика формирования / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков; под рук.д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2008. – 72 с.
2. Ржепішевська В.В. Проблеми та перспективи функціонування вищих навчальних закладів у регіональній інноваційній системі / В.В. Ржепішевська – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/7.htm>
3. Болонський процес – структурна реформа вищої освіти на європейському просторі. – Режим доступу: <http://kpi.ua/bologna>.
4. Другов О. Проблеми та напрями модернізації вищої освіти в Україні / О. Другов // Вісник КНЕТУ. – 2007 – № 5. – С. 127-134.
5. Антошкіна Л.І. Вища освіта в системі суспільних інтересів: [монографія] / Л.І. Антошкіна. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 284 с.
6. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: [монографія] / І.С. Каленюк, О.В. Куклін. – К.: Знання, 2012. – 343 с. – (Сучасна наука).

УДК 330.34

Шатненко К.О.

*аспірант кафедри загальної економічної теорії
Одеського національного економічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються основні механізми стимулювання розвитку промислового капіталу, застосування яких здатне зробити вітчизняну промисловість спроможною відповідати на сучасні виклики. Визначена мета державної промислової політики, актуальної для даного етапу розвитку, та запропонований певний комплекс заходів для її досягнення.

Ключові слова: промисловий капітал, промислова політика, експортно-імпортна структура, попит, людський потенціал.

Шатненко Е.О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются основные механизмы стимулирования развития промышленного капитала, применение которых способно сделать отечественную промышленность способной отвечать на современные вызовы. Определена цель государственной промышленной политики, актуальной для данного этапа развития, и предложен определенный комплекс мероприятий для ее достижения.

Ключевые слова: промышленный капитал, промышленная политика, экспортно-импортная структура, спрос, человеческий потенциал.

Shatnenko K.O. THEORETICAL PRINCIPLES OF STIMULATING THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CAPITAL IN UKRAINE

The article describes the basic mechanisms of stimulation of the development of industrial capital, which can create the ability for the domestic industry to respond to all modern challenges. There are the definition of the purpose of the industrial policy, which is relevant to this stage of development, and some propositions of specific measures to achieve the purpose.

Keywords: industrial capital, industrial policy, export and import structures, demand, human potential.

Постановка проблеми. Створення національного конкурентного передового базису промислового виробництва є запорукою успішного подолання масштабної соціально-економічної кризи. Перед нами стоїть завдання не просто пережити та перечекати

існуючий складний період, сподіваючись на чудо, або ж на те, що світова спільнота вирішить всі наші проблеми. Ми повинні самі приймати виважені та розумні рішення, взяти на себе всю відповідальність за наслідки. Наразі дуже гостро стоїть проблема ін-

дустріального становища вітчизняної економіки. Враховуючи те, що матеріальне виробництво є найважливішою запорукою забезпечення життя населення, зрозуміло, що вирішення його проблем набуває невідкладного характеру. Інноваційний шлях розвитку є беззаперечним трендом для більшості розвинутих країн світу. Поглиблення процесів глобалізації спричиняє тиск на вітчизняну економіку, демонструє, що витримати конкурентну боротьбу зможе лише той, хто, щонайменш, йде в ногу з часом. Для становлення промислового капіталу на інноваційній основі необхідно спочатку дослідити конкретно-історичні умови української економіки. Головною проблемою постає неспроможність вітчизняної промисловості асимілювати інновації. Тобто наявне інституційне середовище є несприятливим для успішного промислового розвитку. Так як автоматично діючих механізмів, що ліквідують диспропорції ринку, за трансформаційний період так і не виникло, постала гостра проблема проведення рішучої державної політики, направленої на розвиток промисловості.

Аналіз останніх досліджень. Структурну трансформацію національної економіки та політику економічного розвитку досліджували такі вчені, як, О.І. Амоша, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, Ю.В. Кіндзерський, М.І. Зверяков та ін. Серед вчених, які займалися проблемами індустріального становища України, можна назвати Л.І. Федулову, А.О. Задюю, М.М. Якубовського, Ю.М. Бажала, В.П. Вишневецького.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення найважливіших напрямів стимулювання розвитку промислового капіталу, необхідних для відновлення економіки України та запоруки її процвітання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи стан економіки України, можна стверджувати, що важливим фактором стимулювання розвитку має стати держава. У залежності від того, яка роль відводиться державі в економіці, можна виділити три головні економічні школи, теорії яких є найбільш поширеними в наш час: кейнсіанська, неокласична та інституціональна. Послідовники кейнсіанського напрямку головну роль генератора стабільного економічного зростання відводять державі. Вони вважають, що саме держава повинна забезпечити зростання сукупного попиту, повну зайнятість, сприятливі умови конкуренції. Економічний розвиток має забезпечуватися шляхом збільшення норми заощаджень та зростання інвестицій. Неокласична школа дотримується іншої точки зору. На їх думку, ринковий механізм є найоптимальнішим для забезпечення економічного зростання, а втручання держави вважається недоцільним. Компромісну точку зору на роль держави в економіці має інституціональна школа. Так, наприклад, держава має право втручатися в господарські процеси з метою стимулювання розвитку, якщо приватний сектор не схильний брати на себе ініціативу, вона також повинна протидіяти опортуністичній поведінці господарюючих суб'єктів. На основі інституціонального напрямку було створено чимало концепцій економічного зростання. Світовий досвід показує, що сучасне функціонування економіки базується на органічному поєднанні ринкового та державного регулювання. Проте трансформаційні процеси в Україні відбувалися зовсім іншим шляхом. Так, перехід від командної

економіки до ринкової здійснювався за принципом виведення держави з економічного життя. Невиправдане приниження її ролі призвело, зокрема в промисловому секторі, до поглиблення структурної деформації економіки та скорочення промислового виробництва.

Промислове виробництво, як форма промислового капіталу, є надійною основою для довгострокового розвитку суспільства. Процес створення великого промислового виробництва називається індустріалізацією. Але важливо відзначити, що на сучасному етапі головна ідея полягає не просто в створенні великого виробництва, а в створенні його на основі передової техніки. Це положення є базовим для розуміння такого напрямку як нова індустріалізація. Для проведення зазначеного курсу роль генератора прогресивного розвитку має відводитися державі. Отже, постала необхідність розробки та впровадження дієвої економічної політики. Серед різноманітних тлумачень поняття «державна політика» («прийняття взаємопов'язаних рішень, що стосуються вибору цілей і засобів їх досягнення»; «цілеспрямований курс дій уряду для розв'язання певної проблеми чи сукупності взаємопов'язаних проблем» і т.п. [1, с. 14]) можна виділити ключові компоненти: державна політика має певну мету та комплекс заходів, направлених на її досягнення. Метою державної промислової політики має бути формування промисловості на основі передових технологій, здатної до самостійного відтворення та адекватного конкретно-історичним умовам розвитку. Комплекс заходів для досягнення зазначеної мети включає такі головні блоки:

- прямі механізми співпраці держави та приватного сектору;
- забезпечення сприятливого середовища для розвитку промисловості.

Для адекватної дії механізмів ринкової економіки необхідне певне інституційне середовище. Оскільки за роки прямуювання шляхом прийнятого неоліберального підходу, що передбачає мінімальне втручання держави в господарські процеси, промисловий капітал не лише не отримав очікуваного розвитку, а й продемонстрував свою нездатність до відновлення, яка виявилася в деіндустріалізації, стало зрозуміло, що наявні умови українського ринку не є в повній мірі сприятливими для розвитку економіки виключно за рахунок приватних структур. За трансформаційний період були сформовані деякі ринкові інститути, проте певна невідповідність об'єктивній реальності зумовила, часом, неадекватність їх дії, або ж повне відторгнення. У результаті цього приватні структури не отримують належних стимулів до розвитку, або ж стають активними учасниками тіньового сектору. Існування таких хвороб економіки потребує негайного втручання суб'єкту, який єдиний є спроможним своїми механізмами вилікувати її. Така постанова питання зовсім не означає повернення до директивного механізму господарювання, який був характерним для радянської економіки. Адже навіть у самих ліберальних країнах державні структури залучаються до господарювання там, де приватні неспроможні діяти ефективно. Головною метою господарювання державних структур є не підвищення норми прибутку, а покращення соціально-економічного становища населення. Протиріччя інтересів приватного господарюючого суб'єкту та інтересів населення може бути розв'язаним за до-

помогою втручання такого основоположного інституту як держава.

Дієвим інструментом підтримки пріоритетних галузей може стати державно-приватне партнерство. Взагалі, така форма співпраці державного та приватного секторів покликана підвищити конкурентоспроможність державного сектору економіки. Проте наявні умови господарювання показують, що приватний сектор також потребує конкретних заходів щодо покращення його конкурентоспроможності. Об'єднання зусиль приватного та державного секторів дає змогу закласти надійну основу для подальшого розвитку промисловості. Форма прояву вказаного механізму господарювання є частиною юридично затверженої системи відносин між державою та приватним сектором. Автори монографії «Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном» надають таке визначення: державно-приватне партнерство (публічно-приватне партнерство) – це система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, у яких приватній організації надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менше, аніж при використанні механізму приватизації. Найбільш поширеним є визначення державно-приватного партнерства як такої системи співробітництва, у якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізувати, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород [2, с. 13]. Закон України «Про державно-приватне партнерство» передбачає договірну основу співпраці [3]. Варто зазначити, що важливою перевагою постає той факт, що договір укладається за ініціативи з боку держави, оскільки в даних умовах приватний сектор не схильний ризикувати розпочинати навіть дуже перспективні проекти. Тобто дієві заходи держави здатні перебороти застійні тенденції вітчизняного виробництва. Метою державно-приватного партнерства має бути виконання проекту, результатом якого стане самостійне успішне функціонування приватного сектору.

Розробляючи рекомендації для економічної політики, потрібно розуміти, що для створення надійного промислового базису країна має бути здатна виробляти засоби виробництва. Так, наприклад, нова індустріалізація не передбачає невідмінного становлення підприємств, які відразу ж повністю оснащені найновішою технікою та випускають виключно передові засоби виробництва. Ясно, що перші кроки будуть робитися на основі існуючих зразків техніки. Але при цьому пріоритетним завданням буде стояти постійний пошук і впровадження заходів щодо підвищення якості і продуктивності продукції. Поступово ринок буде приймати інноваційну продукцію і формувати попит на неї. У такому випадку дане виробництво зможе забезпечити свою життєздатність і задати імпульс для розвитку суміжних галузей. Створення промисловості нового типу являтиме собою перехід до нового технологічного укладу. Наразі його провідними напрямками є роботизація, інформаційні технології, біотехнології, наноелектроніка, цифрове виробництво. Важливо зазначити, що інновації не мають бути самоціллю. Якщо виробництво не є перспективним, його продукція незатребувана ринком, якщо воно не має інвестиційної привабливості, то ніяке впровадження інновацій

не приведе до жаданого розвитку. Тому інноваційні проекти повинні бути всебічно обдуманими. Програма для запровадження передового виробництва має включати два етапи: по-перше, всебічна допомога розвитку з боку держави такого виробництва, та, по-друге, формування масштабної кількості споживачів продукції даного виробництва.

Важливою задачею державної політики має бути розумна інтеграція вітчизняної економіки до світового ринку. Це вже є частково сферою зовнішньої політики. Варто визначити перспективні види виробництва, продукція яких зможе віднайти гідне місце на світовому ринку, та здійснити стимулюючі заходи задля заохочення їх розвитку. І в цьому випадку дієвим інструментом можуть стати державні компанії. Досвід вдалого використання держзамовлень не втрачає своєї актуальності в наш час. Державні компанії можуть зорієнтувати свої плани, наприклад, на замовлення засобів виробництва у вітчизняних виробників. Таким чином, вітчизняні виробники будуть впевненими в тому, що у них є забезпечений довгостроковий попит. А це дасть їм змогу спланувати здійснення інвестицій у виробництво для покращення продуктивності та якості своєї продукції. Таке збільшення попиту на їх продукцію призведе до зниження цін, що, у свою чергу, ще більше підвищить попит. Збільшення об'ємів виробництва дасть змогу довантажити виробничі потужності. Виробники нарешті зможуть досягнути оптимальних об'ємів виробництва. Запорукою того, що навіть після завершення поставки по держзамовленню виробництво не почне звертатися, має стати той факт, що виробники на той момент вже здійснили деякі кроки для покращення своєї продукції, а також знижені ціни будуть дієвим інструментом у конкурентній боротьбі як на національному так і на світовому ринках. Таким чином, велике замовлення держкомпанії зможе надати імпульс розвитку вітчизняному виробництву настільки, що воно стане спроможним самому себе відтворювати і успішно розвиватися.

Вирішення проблеми нераціональної структури експорту та імпорту стане потужним механізмом прискорення економічного зростання. Як слушно зауважив О.І. Білорус, «передусім слід різко зменшити залежність держави від зовнішньої кон'юнктури, зокрема зовнішніх джерел постачання енергоресурсів та іноземних фінансових ринків, тобто від того, на що вона не здатна впливати» [4, с. 5]. Безперечно, цей крок є важливим, про що свідчить наявна ситуація економічного стану. Обсяг експорту товарів та послуг України порівняно з січнем-вереснем 2013 р. скоротився на 9,1%, а імпорт – 25,1%, проте така ситуація зумовлена не вдалим способом господарювання, а масштабним спадом виробництва. Наприклад, індекс промислової продукції за підсумками січня-жовтня 2014 р. становив 90,6%. Тому для більш повного розуміння становища зовнішньоекономічної діяльності України варто розглянути структуру експорту та імпорту. У доповіді державної служби статистики «Про соціально-економічне становище України за січень-жовтень 2014 року» вказано, що в загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки з 27,1% до 27,6%, пластмас, полімерних матеріалів – з 4,9% до 5,4%, фармацевтичної продукції з 3,9% до 4,5%, різноманітної хімічної продукції – з 1,7% до 2%. Основу товарної структури українського імпорту

складали мінеральні продукти, механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, недорогоцінні метали та вироби з них, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, готові харчові продукти, продукти рослинного походження, текстильні матеріали та текстильні вироби. У загальному обсязі експорту товарів порівняно з відповідним періодом попереднього року збільшилась частка чорних металів з 23,6% до 24,8%, зернових культур – з 8,5% до 11,2%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – з 5,5% до 6,9%, руд, шлаку і золи – з 6,2% до 6,5%, деревини і виробів з деревини – з 1,8% до 2,3%, залишків і відходів харчової промисловості – з 1,4% до 2%. Основи товарної структури українського експорту складали недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, мінеральні продукти, механічні та електричні машини, жири та олії тваринного або рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, готові харчові продукти, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби [5, с. 54–58]. Як бачимо, вітчизняна зовнішня торгівля носить здебільшого сировинний характер, що робить її досить вразливою від стану зовнішньої кон'юнктури. Послабити цю залежність можна шляхом диверсифікації галузевої структури. Потрібно розробити й впровадити програму економічної інтеграції України до світового господарства. Так, у своїй статті «Нова індустріалізація» у стратегії випереджаючого переслідування» А.О. Задоя зазначив, що відповідно до теорії Хекшера-Оліна-Самуельсона країна спеціалізується на експорті товарів, для виробництва яких у неї є надлишкові ресурси. Експортно-імпортна діяльність України абсолютно не вписується в цю концепцію. Країна постачає на експорт продукцію, при виробництві якої використовується природний газ, при цьому вона є його найбільшим імпортером. Сьогодні є потреба в інвестиційних проектах, які змінили б структуру як українського імпорту, так і експорту [6, с. 26]. На першому етапі запровадження стимулювання промислового розвитку досить забезпечити реалізацію сучасних промислових технологій, що значно покращить позиції вітчизняної продукції. Такий крок є вигідним як для населення в цілому, так і для виробників, адже застарілі основні фонди вже давно потребують заміни. Тобто не існує проблеми в тому, що існуюча техніка ще не спрацьована, а економічна дійсність закликає змінювати її на нову. Для здійснення оновлення промислового виробництва вкрай важливим фактором є стан попиту на його продукцію.

Стосовно стану вітчизняного попиту, департамент статистики, аналізу та прогнозування у своєму «Аналізі економічного стану України (липень 2014)» зазначив поглиблення негативних тенденцій:

- скорочення державного фінансування на фоні погіршення фінансових результатів підприємств обмежує внутрішній інвестиційний попит;

- зниження реальних заробітних плат та погіршення споживчих настроїв населення стримують внутрішній споживчий попит;

- слабке відновлення зовнішнього попиту навіть на фоні девальвації гривні не дозволило суттєво покращити показники експортоорієнтованих галузей через ускладнені торговельні відносини з Росій-

ською Федерацією [7]. Тобто склалися такі умови, за яких підтримка попиту з боку держави є необхідною мірою покращення економічного становища. Дія виключно стихійних сил ринку призведе до ще більшого погіршення ситуації.

Варто наголосити, що межі втручання держави в господарські процеси мають бути ретельно продумані. Так, наприклад, спроба уряду вирішити за підприємства, що саме їм виробляти, та в якому напрямку розвиватися, є марною, навіть шкідливою. Для вирішення такого типу питань підприємства мають своїх спеціалістів, які спроможні ретельніше спостерігати за ситуацією на ринку й кваліфіковано аналізувати її. Завдання державної політики полягає в тому, щоб орієнтувати попит великих споживачів усередині країни. Звичайно, чи не найпершою для здійснення стимулювання промислового виробництва постає проблема забезпечення капіталом. У цьому напрямку доцільно було б утворити спеціальний фонд розвитку промисловості, що буде вирішувати питання забезпечення фінансування обраних програм, надаватиме різноманітні субсидії конкретним промисловим підприємствам, продукти виробництва яких мають пріоритетний статус для економіки.

Формування виробництва нового типу передбачає наявність у його складі потужного науково-дослідного органу. Тільки спільно з наукою виробництво зможе бути адекватним сучасним умовам і гарантувати сталий розвиток. У цьому напрямку вкрай важливого значення набуває стимулювання приватного бізнесу до здійснення НДДКР. Отже, все, що стимулює активність бізнес-спільноти та промислового сектору, буде стимулювати й попит на науку.

Стосовно вітчизняного наукового потенціалу, досить красномовним є індекс економіки знань, визначений інститутом Світового банку. Він є показником, який демонструє здатність країни використовувати знання з метою

забезпечення економічного розвитку. Цей індекс визначає результативність науково-технологічної сфери й формується з чотирьох субіндексів: економічний та інституційний режим для інновацій; інноваційна система; освіта та професійні навички населення; інформаційно-комунікаційна інфраструктура. За результатами дослідження, проведеного фахівцями Інституту, Україна в 2012 р. посідала 56 місце серед 145 країн, що на дві сходинки нижче, ніж у 2000 р. Здатність забезпечувати свій економічний розвиток за допомогою знань в Україні за 10-бальною шкалою було оцінено в 5,73 бали, тоді як, наприклад, у Польщі таку здатність оцінено в 7,41 бали, Болгарії – 6,80, Угорщині – 8,02, Чехії – 8,14 [8, с. 7]. Тобто в нашій країні є потужний науковий потенціал, проте ми його не використовуємо. Так, найкращим показником є рівень освіти, тоді як найгірший – економічні стимули та інституції. Оскільки принципи оптимального саморегулювання в національній економіці виявилися порушеними, це відповідно позначилося на соціальній сфері суспільства. М.І. Зверяков зазначає, що кардинально трансформувати структуру суспільства можна лише розвиваючи людський потенціал. Виробництво високотехнологічної продукції й забезпечення ефективних каналів збуту для вироблених товарів потребує високого рівня освіти та якості робочої сили. Принципово важливо створити комфортний

для життя мікроклімат у суспільстві [9, с. 218]. Можна зазначити, що наявність великої кількості високоосвічених працівників не гарантує наукового чи технологічного прориву. Так, креативне мислення, схильність ризику, підприємливість мають ніяк не менше значення, ніж кваліфікація. Інноваційна складова, що є невід'ємним елементом сучасного промислового розвитку, буде розвиватися в тому випадку, коли господарюючі суб'єкти та суспільство в цілому стануть відкритими для нових підходів. Дивлячись на проблеми суспільної сфери, А.О. Задоя зазначив, що бар'єрами для розвитку можуть стати цінності населення, які (у деформованому виді) утвердилися в суспільстві за останні десятиліття. Тому важливим компонентом стратегії держави повинна стати «реабілітація» індустріальної ідеології і її компонентів: престижність зайнятості в промисловості, привабливість бізнесу в реальному секторі, «диктатура» технологічної й виробничої дисципліни тощо [6, с. 26].

Стимулювання промислового виробництва передбачає два етапи: на першому етапі мають бути створені умови для розширення попиту на вітчизняну продукцію, розумна інтеграція до світового ринку, підвищення конкурентоздатності продукції за рахунок активного залучення передових технологій. Результатом першого етапу має стати надійний життєздатний промисловий базис, а на другому етапі держава повинна зняти з себе повноваження активного суб'єкта економіки, займатися підтримкою сумлінної конкуренції та сприятливого середовища для промислового розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність структурних перетворень, припинення руйнівної деіндустріалізації, подолання економічного відставання країни ставлять перед урядом завдання негайного проведення рішучих дій щодо стимулювання вітчизняного промислового розвитку. Перед державною політикою постають задачі правового забезпечення покращення індустріального виробництва, визначення його пріоритетних напрямів,

формування різноманітних механізмів співпраці державного та приватного сектору, забезпечення сприятливого середовища для промислового розвитку. Важливими заходами є виявлення базових інститутів, завдяки яким промисловий розвиток стане явищем реальної дійсності, застосування механізму державно-приватного партнерства, активна участь державних компаній на ринку, податкові стимули, удосконалення нормативної бази, забезпечення науково-дослідницьких робіт, які будуть затребувані промисловістю, всебічне сприяння забезпеченню довгострокового попиту для вітчизняних промислових виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Браун М. Пол. Посібник з аналізу державної політики / М. Пол. Браун. – К.: Основи, 2000 – 234 с.
2. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьял, Б. Онищук, П. Сегварі. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
3. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
4. Білорус О. Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних країн / О. Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2012. – 9-10. – С. 3-6.
5. Доповідь «Про соціально-економічне становище України за січень-жовтень 2014 року» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Задоя А. О. «Нова індустріалізація» в стратегії випереджаючого переслідування / А. О. Задоя // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, Т. 1. – С. 21-29.
7. Аналіз економічного стану України (липень 2014) [Електронний ресурс] / Департамент статистики, аналізу та прогнозування. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4972947>.
8. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України / О. В. Собкевич [та ін.]; під ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
9. Зверяков М. И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы / М. И. Зверяков. – Одесса: Астропринт, 2012. – 352 с.

УДК 330.101

Штефан С.І.

старший викладач кафедри економічної теорії

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

Розглядається інституційна структура фінансового ринку. Аналізується необхідність модернізації фінансових інститутів. Визначено особливості та шляхи формування ефективної системи інститутів фінансового ринку України.

Ключові слова: фінансова система, фінансові і кредитні інститути, фінансовий ринок, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, інституційна структура фінансового ринку.

Штефан С.И. РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ УКРАИНЫ

Рассматривается институциональная структура финансового рынка. Анализируется необходимость модернизации финансовых институтов. Определены особенности и пути формирования эффективной институциональной системы финансового рынка Украины.

Ключевые слова: финансовая система, финансовые и кредитные институты, финансовый рынок, финансовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, институциональная структура финансового рынка.

Stefan S.I. ROLE OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE CURRENT ECONOMIC POLICY OF UKRAINE

The structure of financial market, problem of modernization of financial institutes, their improvements on the modern stage of development of Ukraine, is examined. The analysis of necessity of modernization of financial institutes, and also their improvements, is carried out on the modern stage of development. The ways of forming of the effective institutional system of financial market of Ukraine are certain.

Keywords: financial system, financial and credit institutions, financial markets, financial resources, investment resources, the institutional structure of the financial market.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми пояснюється важливим значенням модернізації інституційної структури фінансового ринку в економічних перетвореннях, що відбуваються в сучасних умовах. Як регулятор грошового обігу, центр акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів, вона забезпечує функціонування ефективного механізму стимулювання розвитку інвестицій в реальний сектор економіки, системи соціально-економічних відносин, а також можливість прискореної модернізації національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники проблеми приділяють значну увагу функціонуванню і розвитку фінансового механізму, який постійно модернізується адекватно сучасним вимогам економічного розвитку. Практично всі дослідники зазначають, що ефективною фінансова політика може бути лише при узгодженості політики і механізму, за допомоги якого відбувається реалізація основних напрямів використання фінансових ресурсів, чим пояснюється аналіз інструментів державного регулювання. Вивченню цієї проблеми присвячені роботи провідних українських вчених – М.М. Артуса, М.І. Бондаренко, В.І. Чигрін, В.Л. Вишневецького, В.М. Чужикова, А.А. Чухна та інших [1; 2; 6; 7; 8].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розкритті сутності організаційно – економічного механізму модернізації фінансових інститутів, вивченні особливостей процесу формування інституційної структури фінансового ринку, а також розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо напрямів вдосконалення і підвищення ефективності функціонування інститутів фінансового ринку України.

Предметом дослідження є особливості та шляхи формування ефективної системи інститутів фінансового ринку з метою модернізації національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принциповою умовою переходу України до сталого зба-

лансованого економічного зростання є кардинальне підвищення ефективності використання залучених фінансових ресурсів.

Сучасна глобальна криза продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. Для виправлення структурних диспропорцій необхідно провести модернізацію економічної та фінансової систем, що неможливо без стимулюючої грошово-кредитної політики. Відтак пріоритетом грошово-кредитної політики у сучасний період розвитку України, у першу чергу, має стати забезпечення структурної модернізації економічної і фінансової систем України на основі вирішення традиційної для України суперечності між завданнями макроекономічної стабілізації та монетарним стимулюванням зростання. Вирішення цієї суперечності лежить в площині ефективного поєднання антикризових дій і модернізації монетарних заходів, відновлення збалансованості фінансової системи в частині посилення її спроможності до акумуляції й ефективного розміщення фінансових ресурсів та підвищення стійкості (зменшення залежності від зовнішніх впливів).

Аналіз проблеми передбачає визначення категорій фінансові інститути і інституційна структура фінансового ринку. Фінансові інститути – це організації, які забезпечують механізм реалізації правил та норм поведінки на фінансовому ринку, опосередковують взаємодії економічних суб'єктів на ньому і формують ринковий механізм їх координації, а також здійснюють акумуляцію фінансових ресурсів, регулюють доступ до них та визначають принципи їх використання. Інституційна структура фінансового ринку – це сукупність фінансових інститутів, що регулює структуровані в часі та просторі відносини між економічними суб'єктами, пов'язаних з обміном прав власності на фінансові ресурси, а також забезпечує трансформацію якісних характеристик грошових потоків і перерозподіл фінансових ресурсів у межах фінансового ринку (рис. 1).

Найбільший потенціал щодо фінансування модернізації економіки в Україні мають державні інвес-

тиці та банківські кредити. Проте останнім часом існує суперечність між орієнтирами розвитку банківсько-фінансового і реального секторів економіки. Так, структура банківських кредитів за галузями та термінами не відповідає потребам модернізаційних процесів – переважна частка кредитів (понад 70%) спрямована в поточну діяльність, і за останні три роки структура інвестицій практично не змінилася. Найбільша частка кредитів зосереджена в переробній промисловості та торгівлі, на які загалом припадає 62% обсягу кредитів [3, с. 4].

Незадовільна з погляду фінансового забезпечення активізації модернізаційних процесів структура банківських кредитів в Україні робить надзвичайно актуальним розробку стимулюючих заходів щодо надання кредитів на цілі модернізації промисловості і оновлення основного капіталу.

На жаль, у 2014 році має місце погіршення ситуації. Разом з цим, існує низка обставин, що стримують кредитну активність вітчизняних банків.

Таким чином, перешкоди на шляху активізації інвестиційного кредитування мають системний характер і є наслідком диспропорцій вітчизняної фінансової і економічної систем. Незважаючи на підвищення ролі банків у фінансуванні інвестицій, зацікавленість банків у фінансуванні інвестиційних процесів, знижується частка кредитів, виданих на інвестиційні цілі [4, с. 5]. Тенденція до зменшення частки кредитів в інвестиційну діяльність у загальній сумі кредитів, наданих комерційними банками, що намітилась в останні роки, свідчить про скорочення можливостей банківської системи фінансувати заходи структурної перебудови вітчизняної економіки, що не відповідає стратегічному завданню її модернізації.

Перетікання коштів у державний сектор економіки та використання їх для обслуговування державних боргів звужує фінансові можливості реалізації структурних зрушень.

У складних сучасних умовах необхідно зосередитися на головних проблемах – тих, що найбільше стримують економічні реформи і водночас мають найбільші шанси на реалізацію.

Ключовими орієнтирами структурної модернізації економіки України мають стати:

– усунення накопичених структурних диспропорцій;

– цілеспрямоване формування майбутніх структурних характеристик економічної й фінансової систем на основі врахування майбутніх ризиків і тенденцій розвитку;

– формування захисних і стабілізаційних антициклічних механізмів та дієвих важелів управління економічною системою, що дозволить забезпечити стабіль і збалансований економічний розвиток.

Розпочатий останнім часом НБУ курс на пом'якшення монетарної політики є важливим кроком у напрямі формування сприятливих умов для реалізації структурних зрушень. Водночас посилюються ризики «перегріву» окремих сегментів економічної системи та подальшого зростання боргового навантаження державного і приватного секторів економіки в умовах високої вразливості вітчизняної фінансової системи до уповільнення темпів зростання світової економіки і витоку капіталів із країни. Тому невідкладними завданнями є реалізація виваженої макроекономічної політики та розробка цільових стимулюючих інструментів, спрямованих як на забезпечення сприятливих монетарних умов для структурних зрушень, так і на їх стимулювання.

Нагальним завданням є оптимізація частки державної власності в банківському секторі шляхом обмеження розростання державних банків за рахунок бюджетних і адміністративних ресурсів, що веде до викривлення конкуренції. Державна власність на банки повинна зберегтися тільки в тих випадках, коли їх діяльність має виняткове значення для вирішення стратегічних і пріоритетних державних завдань. Водночас актуалізується необхідність розробки державних програм фінансування пріоритетних галузей, розвитку державно-приватного партнерства та активізації участі банків у фінансуванні процесів модернізації економіки, а за стабілізації ситуації у фінансовій та економічній системі – шляхів виходу держави із капіталу банків [5, с. 4].

Забезпечення сприятливих грошово-кредитних умов для структурних зрушень вимагає:

– формування сприятливих умов кредитування, насамперед, стабілізації позичкових процентів, підвищення кредитоспроможності позичальників, забезпечення прибутковості інвестиційної діяльності й по-

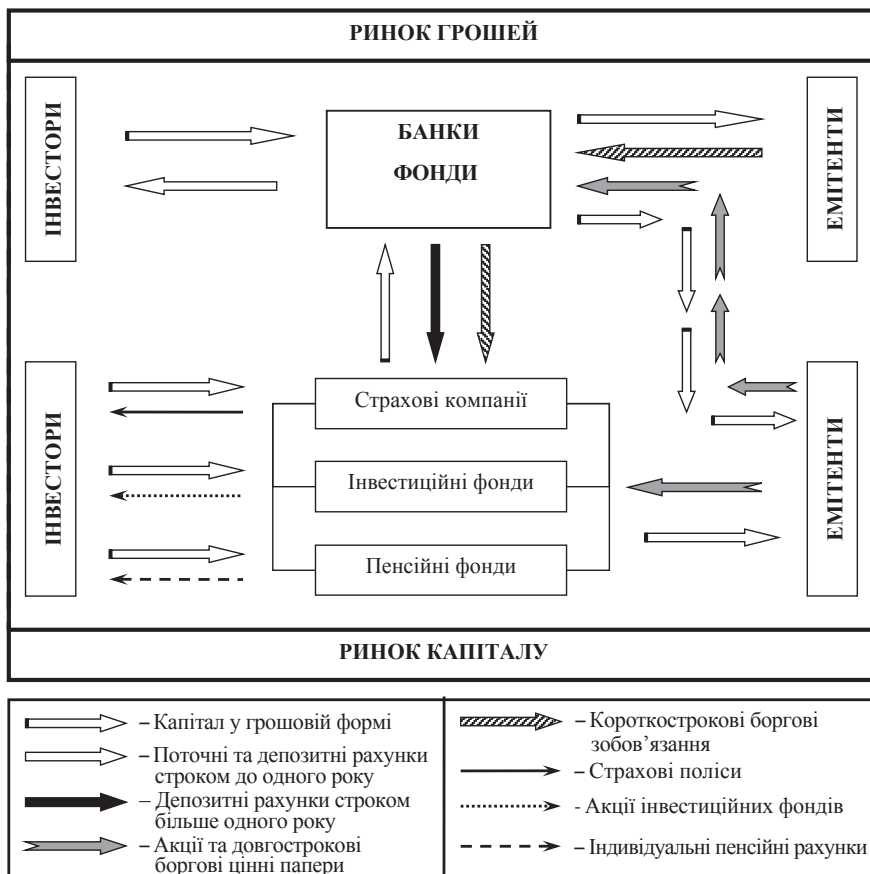


Рис. 1. Інституційна структура фінансового ринку

вернення коштів кредитора; розвитку інструментів страхування від ризиків; зниження інфляційних і валютних ризиків;

- проведення виваженої монетарної політики, спрямованої на підвищення рівня монетизації та насиченості економіки кредитами, адекватно до грошового попиту з боку реального сектора економіки;

- вдосконалення структури емісійного механізму в напрямі посилення ролі каналу рефінансування та розвитку механізмів раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів;

- забезпечення стало низьких темпів інфляції шляхом комплексного і системного застосування інструментів грошово-кредитної, податкової, конкурентної, структурної політик;

- підтримання валютної стабільності шляхом формування гнучкої динаміки валютного курсу, виходячи з завдань економічного розвитку на середньо-і довгострокову перспективу;

- розвитку пруденційного нагляду за банківською системою, вдосконалення інструментів управління ризиками проведення складних фінансових операцій на основі моніторингу змін регуляторних правил;

- диверсифікації і підвищення стабільності внутрішньої ресурсної бази банків, у тому числі за рахунок використання потенціалу накопичених коштів домогосподарств і цілеспрямованого зниження вартості фінансових ресурсів;

- забезпечення розвитку фондового ринку України на основі збільшення рівня ліквідності; проведення пенсійної реформи і впровадження в дію накопичувальної пенсійної системи, зростання страхового сегменту (особливо страхування життя), розвитку внутрішнього ринку облігацій і залучення нерезидентів до цього ринку, а також створення умов для випуску гривневих облігацій міжнародними фінансовими організаціями; розвитку похідних фінансових інструментів;

- посилення економічних важелів залучення капіталів в країну (м'яких податкових пільг) та розвиток захисних механізмів, здатних забезпечити незалежність фінансового сектора і контроль за валютними і фінансовими потоками через кордони України.

Стимулюючий вплив на процеси структурної перебудови і оновлення основного капіталу матимуть такі заходи:

- забезпечення реального функціонування системи фінансових інститутів розвитку (насамперед Державного банку реконструкції і розвитку); фінансових установ і організацій, що обслуговують експортні операції і сільське господарство, здійснюють мікрофінансування;

- перетворення державних банків в інструмент ефективної економічної та фінансової політики через прийняття єдиної стратегії розвитку і діяльності банків з розмежуванням стратегічних напрямів для кожного з них; введення чітких критеріїв оцінки дій комерційних банків залежно від виконання ними своїх стратегій; забезпечення ефективного контролю з боку НБУ за виконанням цих стратегій; формування системи економічних стимулів до активізації кредитування в рамках реалізації державних програм фінансово-кредитної підтримки пріоритетних галузей і підприємств, пов'язаних з імпортозаміщенням, та сегментів внутрішнього кінцевого попиту, які спроможні поживати вітчизняне виробництво.

Ці заходи не повинні деформувати ринкові механізми фінансової системи, але бути прив'язаними до планів реструктуризації виробництва і фінансових потреб його модернізації. Для цього доцільно нада-

вати банкам кошти на пільгових умовах на фінансування інвестиційних проектів з переліку, сформованого міністерствами та відомствами галузевого спрямування; підтримувати проведення консалтингової роботи в рамках біржі інвестиційних проектів [5, с. 4].

Необхідним є формування і поширення серед банків каталогу інвестиційних проектів України, розробка механізмів надання цільових ресурсів на купівлю устаткування і технологій шляхом встановлення ліберальніших норм для цільових інвестиційних кредитів, розробки і впровадження державних депозитно-кредитних схем на основі налагодження партнерства держави з банками, що мають розгалужену мережу філій; зокрема використання програми «зв'язаних депозитів».

Важливо зауважити, що збереження протягом тривалого періоду потужної дії немонетарних чинників інфляції (зростання вартості продовольства, енергоресурсів, вплив монополізації ринків, деформація споживчих настроїв через очікування кризи тощо) обмежує можливість здійснення Національним банком стимулюючої монетарної політики. В Україні проблема зниження інфляції лежить не в площині застосування монетарних інструментів, а в регулюванні ринкового середовища з метою підвищення чутливості виробників до ринкових сигналів та забезпечення їх адекватної реакції щодо коригування обсягів виробництва й цін. Таким чином, знизити темпи інфляції в Україні неможливо без радикальної структурної перебудови економічної системи, що потребує «м'якої» монетарної політики та механізмів, спрямованих на акумуляцію і розподіл ресурсів у пріоритетні сектори і напрями економічної діяльності.

Ефективній реалізації грошово-кредитної політики на сучасному етапі перешкоджає суттєва сегментація економічної і фінансової систем. За зміни зовнішніх умов, коливань рівня ліквідності, процентної ставки, валютного курсу, грошової пропозиції фінансові параметри кожного із сегментів системи кардинально та всебічно змінюються. З цих причин підвищення ефективності грошово-кредитної політики потребує відновлення збалансованості економічної і фінансової систем, тобто, приведення у відповідність потреб економіки у фінансових ресурсах і можливостей фінансової системи їх забезпечення і обсягів фінансування інвестицій та споживчого попиту для усунення диспропорцій між сукупним попитом і пропозицією.

Забезпечити стаке збалансоване економічне зростання країни здатна грошово-кредитна політика, пріоритетом якої є стабілізація темпів інфляції на основі створення умов для нарощування пропозиції товарів і послуг через розвиток конкуренції, вдосконалення ринкової інфраструктури, розвиток механізмів раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів шляхом комплексного застосування заходів грошово-кредитної, податкової, конкурентної, структурної політик, шляхом створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації і розміщення позичкових капіталів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, заохочення сполучення капіталів комерційних банків і промислових підприємств, що дозволяють спрямувати надлишкові грошові ресурси в модернізацію виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Загальну роль інституційної структури фінансового ринку, яку вона відіграє в рамках економічної системи, можна сформулювати наступним чином: інститу-

ційна структура прискорює економічне зростання шляхом інтенсифікації та оптимізації процесів нагромадження і перерозподілу фінансових ресурсів у рамках народного господарства, а також зумовлює зростання добробуту населення за рахунок розширення можливостей індивідуальних власників капіталу в сфері інвестування заощаджених коштів у широкий асортимент фінансових активів. У широкому розумінні інституційна структура являє собою сукупність фінансових інститутів, що об'єднані стійкими взаємозв'язками і активно приймають участь в економічних відносинах з приводу купівлі та продажу фінансових активів. До основних економічних суперечностей, що зумовлені специфікою вітчизняної економіки і стримують розвиток інститутів фінансового ринку, слід віднести: суперечність між недостатнім обсягом заощаджень економічних суб'єктів і потребою в розширеному фінансуванні суспільного виробництва; суперечність між повільним розвитком реального сектору економіки і потребою в зростанні попиту на капітальні блага; суперечність між низьким рівнем захисту прав власників фінансових активів і потребою в розвитку ринку цінних паперів. Лише системний підхід з боку держави до їх вирішення дозволить прискорити модернізацію національної економіки.

Теоретичне значення результатів дослідження полягає в поглибленні наукового аналізу формування, функціонування і розвитку інститутів фінансового ринку як важливого фактора модернізації національ-

ної економіки та розширеного соціально-економічного відтворення, розробці практичних рекомендацій щодо шляхів підвищення ефективності їх функціонування в системній модернізації економіки України і забезпеченні її конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // *Фінанси України*. – 2005. – № 5. С. 54-59.
2. Вишне夫斯基 В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишне夫斯基 // *Экономика Украины*. – 2012. – № 2. – С. 4-16.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Монетарні важелі стимулювання структурної перебудови економіки України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
5. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
6. Чужиков В., Бояр А. Антикризисный бюджетный менеджмент в ЕС / В. Чужиков // *Экономика Украины*. – 2012. – № 1. – С. 69–79.
7. Чухно А. Экономическое развитие Украины сквозь призму глобализационно-интеграционных процессов / А. Чухно // *Экономика Украины*. – 2012. – № 1. – С. 91–93.
8. StattiOnline. Бібліотека наукових статей – М. І. Бондаренко, В. І. Чигринов, І. М. Абрамова – Вісник економічної науки України. Стандарти фінансового ринку як засіб його прозорості та ефективності. (укр.) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua>.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.977;65.012.23

Борисов О.Г.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри прикладної економіки
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі***Фірсова К.В.***студентка
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА ЄС ТА УКРАЇНИ В РАМКАХ ПРОГРАМИ «ГОРИЗОНТ 2020»

У даній статті окреслено програму «Горизонт 2020» як можливість підвищення рівня міжнародного науково-технічного співробітництва між країнами Європи. Визначено роль та перспективу участі України в ній. Розглянуто основні вимоги до країн-учасниць та можливості міжнародної співпраці з Україною.

Ключові слова: інновації, глобалізація, Європейський Союз, програма «Горизонт 2020», міжнародне співробітництво, нові проекти, стратегії.

Борисов О.Г., Фірсова Е.В. ОСОБЕННОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕС И УКРАИНЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «ГОРИЗОНТ 2020»

В данной статье очерчено программу «Горизонт 2020» как возможность повышения уровня международного научно-технического сотрудничества между странами Европы. Определена роль и перспектива участия Украины в ней. Рассмотрены основные требования к странам-участницам и возможности международного сотрудничества с Украиной.

Ключевые слова: инновации, глобализация, Европейский Союз, программа «Горизонт 2020», международное сотрудничество, проекты, стратегии.

Boriso O.G., Firsova K.V. FEATURES OF COOPERATION BETWEEN THE EU AND UKRAINE IN THE FRAMEWORK OF THE PROGRAM «HORIZON 2020»

This article marked the program «Horizon 2020» as an opportunity to improve international scientific-technical cooperation between the countries of Europe. The role and prospects of Ukraine's participation in it. Basic requirements for participating countries and the possibilities of international cooperation with Ukraine.

Keywords: innovations, globalization, European Union, program «Horizon 2020», international cooperation, new projects, strategies.

Постановка проблеми. Проблематика інноваційного розвитку стає дедалі популярнішою у світі, що глобалізується. Фактично ми стикаємося з необхідністю кардинальних глобальних технологічних трансформацій, котрі поступово зумовляють появу іншої моделі не лише технологічної, а й суспільного розвитку, – з якісно новою структурою економіки, рівнем ефективності використання ресурсів, формами взаємодії людей один з одним та з навколишнім середовищем. Сьогодні інноваційна модель розвитку будь-якої країни неможлива без активної міжнародної співпраці та міжнародної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання участі у спільних проектах, зокрема Рамкової програми «Горизонт 2020», є актуальним сьогодні, тому не дивно, що чимало українських вчених присвячували цьому свої праці, а саме Л.І. Чернишев, І.І. Білан, М.Я. Гороховська, О.В. Кот та інші. Проте не всі аспекти є достатньо вивченими, особливо це стосується можливої участі України у програмі «Міжнародного співробітництва» з країнами ЄС.

Постановка задачі полягає у розгляді основних напрямів розвитку, умов участі та фінансування Рамкової програми «Горизонт 2020». Відповідно до

цього виникає необхідність сформулювати та вирішити завдання, а саме: вивчення завдань та пріоритетів Рамкової програми «Горизонт 2020», оцінити значення програми та можливі результати для учасників програми.

Виклад основного матеріалу. Інформаційні технології – одне із найважливіших досягнень діяльності людства. Використання інформаційних технологій дає можливість створити сприятливі умови для розвитку економіки, стимулювати зростання продуктивності праці та підвищення заробітної платні, полегшити організацію комунікацій на всіх рівнях управління, швидко знижувати матеріало- та енергоємність окремого виробництва і національної економіки в цілому [1].

Розвиток сфери новітніх технологій зробив великий внесок у створення інформаційних систем. Для України дуже важливо, що застосування інформаційних технологій дає можливість підвищити якість підготовки і прийняття важливих рішень виконавчої влади.

Розвиток провідних країн світу надає поштовх для розвитку інших країн, що розвиваються. Тісне міжнародне науково-технічне співробітництво між

країнами дозволить прискорити розвиток та обмін досвідом.

Особливого розвитку досягла програма FP7 (Сьома рамкова програма), створена для співробітництва у сфері наукових досліджень країн – учасниць ЄС на період 2007–2013 рр. Загальна сума витрат на проведення наукових досліджень, згідно із програмою, становить 52 млрд євро [2].

Програми FP7 діяли з 2007 року, та українські підприємства брали активну участь у виконанні програми. На основі спільної реалізації програм здійснено аналіз та створено статистику проекту (базу даних) за період 2007–2011 рр. JSO-ERA, яка свідчить, що українські підприємства беруть участь у практично усіх пріоритетних напрямках досліджень, 876 українських підприємств подали заявку на фінансування у проекті FP7, ЄС профінансував 177 українських організацій в загальному обсязі 13,2 млн євро. Проекти FP7 є досить успішними, їх рівень успішності в середньому досягає 20,7%, щодо рівня успішності українських підприємств становить 20,2% [2].

Європейська комісія 30 листопада 2011 року оголосила про впровадження нової Рамкової програми міжнародного науково-технічного співробітництва «Горизонт 2020». Основною метою створення та впровадження програми є об'єднання фінансування науково-дослідницьких робіт, розробка інноваційних технологій для країн-учасниць ЄС на період 2014–2020 рр. Дана програма повинна замінити програму FP7 (Сьома рамкова програма).

З січня 2014 року вступила в дію нова Рамкова програма «Горизонт 2020», яка сприяє розвитку науково-технічного співробітництва країн – членів ЄС. Програма полегшує процедури передачі та введення нових проектів для країн учасниць [3].

Основні цілі створення програми «Горизонт 2020» випливають з Лісабонської стратегії, прийнятої Європейською Комісією Стратегії розвитку Європи до 2020 року, яка називається «Європа-2020» (рис. 1). Стратегія є основним довгостроковим планом розвитку ЄС, де провідними засобами досягнення цілей є поліпшення стану освіти, науки та впровадження інновацій [3].

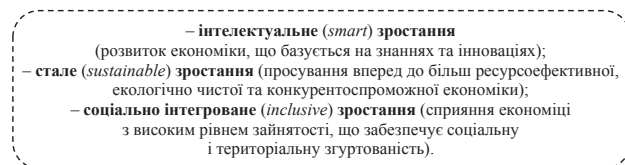


Рис. 1. Пріоритети нової стратегії розвитку Європейського Союзу «Європа 2020»

У рамках стратегії «Європа 2020» передбачено синхронну реалізацію національними урядами десяти ключових принципів, що, за задумом, має сприяти отриманню повною мірою позитивних ефектів від скоординованих структурних реформ [4]:

1. Забезпечення якості та стійкості публічних фінансів.
2. Розв'язання проблем макроекономічних дисбалансів.
3. Зменшення дисбалансів у зоні євро.
4. Оптимізація підтримки досліджень, розробок та інновацій, зміцнення «трикутника знань» і розкриття потенціалу цифрової економіки.
5. Поліпшення ресурсної ефективності та зменшення викидів парникових газів.
6. Поліпшення середовища для бізнесу і споживачів, а також модернізація промислової бази.

7. Посилення залучення у ринок праці та зменшення структурного безробіття.

8. Розвиток кваліфікованої робочої сили, що відповідає потребам ринку праці, сприяння підвищенню якості робочих місць і безперервному навчанню упродовж життя.

9. Поліпшення функціонування системи освіти та підготовки кадрів на всіх рівнях і збільшення участі у сфері вищої освіти.

10. Сприяння соціальному залученню (*social inclusion*) і боротьба з бідністю [5].

Надзвичайно важливою особливістю оновленого стратегічного інноваційного курсу ЄС є недвозначна орієнтація на «міцніший, глибокий і ширший єдиний ринок». У цьому контексті Європейська Комісія поставила завдання «перезавантаження» (*re-launch*) єдиного внутрішнього ринку (ЄВР), щоб усунути наявні у ньому прогалини: реальні перешкоди на шляху трансграничної взаємодії, недостатній взаємозв'язок європейських мереж, нерівномірне дотримання правил єдиного ринку.

На виконання цього нового підходу Єврокомісії було підготовлено й оприлюднено доповідь Маріо Монті (*Mario Monti*) про нову стратегію для єдиного ринку [6]. В ній чітко ідентифіковано сфери, де необхідне посилення ЄВР – його «відсутні ланки» і «вузькі місця» (зокрема, щодо процесів стандартизації, впровадження європейського патенту, сфери транспорту і логістики, територіальної мобільності робочої сили), а також обґрунтовано напрями поширення ЄВР на «нові рубежі»: сектор цифрових технологій, енергетику, галузь охорони навколишнього середовища, деякі сфери сектору послуг і, що найважливіше, – на розвиток інноваційних продуктів і технологій з низьким вмістом вуглецевісних сполук [5].

Для втілення програми розвитку ЄС до 2020 року запропоновано створити структуру програми «Горизонт 2020», яка стане фінансовим інструментом програми та стратегії Європи до 2020 року. Основною концепцією є створення нового суспільства, нового формату мислення європейців. Полегшення процесу співробітництва країн Європи допоможе об'єднати зусилля з метою подолання проблем регіону та посилення позицій регіону в світі.

Програма «Горизонт 2020» з бюджетом 80 млрд євро має визначені завдання: промислове лідерство у сфері інновацій, вирішення соціальних проблем, поліпшення наукової бази Європи тощо [3].

Рамкова програма «Горизонт 2020» зосередить фінансування на різних, взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним у програмі «Європа 2020» та Інноваційним Союзом. Особлива увага буде приділятися [2]:

1. Інформаційно-комунікаційні технології:
 - нове покоління компонентів та систем;
 - нове покоління комп'ютеризованих систем;
 - майбутнє мережі Інтернет;
 - технології управління вмістом та управління інформаційними потоками;
 - новітні інтерфейси та роботи;
 - мікро- та наноелектроніка та фотоніка.
2. Нанотехнології:
 - розробка нового покоління наноматеріалів, наноприладів та наносистем;
 - забезпечення безпечної розробки та використання нанотехнологій;
 - розвиток суспільного виміру нанотехнологій;
 - ефективний синтез та виготовлення наноматеріалів, компонентів і систем;

– розробка техніки, методів вимірювання та обладнання, що підвищує продуктивність, зосереджуючись на основних технологіях, що сприяють розвитку та виведенню на ринок складних наноматеріалів та наносистем.

3. Новітні матеріали

– міжгалузеві технології на основі передових матеріалів;
 – розробка та перетворення матеріалів;
 – використання матеріалів і компонентів;
 – матеріали для екологічно раціональної та низьковуглецевої промисловості;
 – матеріали для творчих галузей;
 – метрологія, випробування характеристик, стандартизація та контроль якості;
 – оптимізація використання матеріалів.

4. Біотехнології:

• стимулюючи передові біотехнології як рушійна сила майбутніх інновацій;
 • промислові процеси на основі біотехнологій;
 • інноваційні та конкурентні технологічні платформи;

5. Космічна галузь:

Специфічне завдання наукових досліджень та інновацій у космічній галузі полягає в розвитку конкурентної та інноваційної космічної промисловості та наукової спільноти, яка розроблятиме та використовуватиме космічну інфраструктуру для підтримки майбутньої політики та суспільних потреб ЄС.

Головною метою створення Рамкової програми «Горизонт 2020» є індустріальне лідерство країн Європи у світі до 2020 року. Тому вказані суми витрат скориговані відповідно до напрямів співробітництва (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Напрями фінансування при реалізації Рамкової програми «Горизонт 2020»

Напрями фінансування	Витрати, млн євро
Інформаційні технології	7 939
Нанотехнології та їх виробництво	3 797
Біотехнології	509
Космічні технології	1 536
Технології КЕТ	5 894
Фінансові ризики	3 538
Запровадження інновацій у малих і середніх підприємствах	619

Для участі в програмі учасники повинні відповідати певним вимогам і виконувати певні правила:

- 1) пристосованість програми до інноваційного циклу;
- 2) однаковий податковий рівень, фінансування проводиться країнами – членами ЄС;
- 3) високий рівень ступенів оцінки проектів;
- 4) багатостороннє вигідне співробітництво країн – членів ЄС;
- 5) спрощені правила інтелектуальної власності: нові форми доступу до отриманих результатів дослідження;
- 6) спрощення правил контролю витрат та аудиту;
- 7) інше.

Рамкова програма «Горизонт 2020» створила умови для участі, прозорості та відкритості всіх програм для третіх країн, що дозволить їм перейняти досвід інших країн та застосувати запропоновані інновації у власному розвитку. Міжнародна співпраця з третіми країнами та міжнародними організаціями включає: підприємства третіх країн та міжнародні

організації, які відповідають вимогам зазначених у програмі та мають за мету досягнення таких цілей:

- підвищення конкурентоспроможності ЄС в сфері інновацій та наукових відкриттів, підвищенню економічної конкурентоспроможності;
- вирішення глобальних проблем сучасності;
- підтримка зовнішньої політики ЄС, доповнення зовнішніх програм та програм розвитку [3].

Рамкова програма відкрита і для країн, які готуються до вступу в ЄС, та потенційних кандидатів у члени ЄС, які відповідають критеріям:

- високий інноваційний та науковий потенціал;
- участь у науково-інноваційних програмах ЄС;
- економічна співпраця ЄС;
- приналежність до європейської політики добросусідства тощо.

13 травня 2014 року в Брюсселі відбулося спільне засідання Уряду України та Європейської Комісії, на якому, зокрема, розглядалося питання про участь України в програмі «Горизонт 2020». Сторони привітали намір України стати асоційованим учасником Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

Україна зацікавлена в якісному розширенні співробітництва з Європейським Союзом у науково-дослідній і технологічній сферах, серед основних пріоритетів співпраці Урядом України визначена нова рамкова програма ЄС «Горизонт 2020».

Програма Європейського Союзу «Горизонт 2020» розрахована на 7 років (2014–2020 роки) і орієнтована на підтримку дослідницької та інноваційної діяльності у всіх сферах суспільного життя – від фундаментальних наук до впровадження інновацій у реальний сектор економіки. Пріоритети програми «Горизонт 2020» – сприяння фундаментальним науковим дослідженням, підвищення конкурентоспроможності виробництва, розвиток ІКТ, нанотехнологій, нового матеріалознавства, біотехнологій та космічної галузі, а також пошук відповідей на найбільш гострі соціальні виклики в сфері охорони здоров'я, екології і демографії.

Загальний обсяг фінансування підтримки досліджень та інновацій у рамках програми передбачено у розмірі понад 70 млрд євро [7].

Україна увійшла в 11 провідних наукових країн світу, які визначені ключовими стратегічними партнерами ЄС у програмі ЄС «Горизонт 2020», а також нашу державу визнано єдиним стратегічним партнером Євросоюзу в Східній Європі.

При реалізації попередньої, Сьомої Рамкової програми з досліджень та інновацій ЄС Україна зайняла лідируючу позицію серед країн Східного партнерства і увійшла в десятку найбільш активних країн-партнерів, поступаючися лише США, Канаді та країнах «BRICS».

Наукові установи й вищі навчальні заклади України взяли участь у 126 проектах Сьомої рамкової програми з обсягом фінансування Європейської Комісії в сумі близько 26,5 млн євро.

Участь України у проектах ЄС дозволяє українським вченим проводити фундаментальні дослідження в найбільших науково-дослідних центрах, виконувати широкий спектр новаторських і прикладних робіт, дає можливість залучати високотехнологічні галузі промисловості України в реалізації проектів та отримувати додаткові замовлення на створення високотехнологічної продукції п'ятого-шостого укладів, що також сприяє розвитку промисловості України [7].

Міністерством, починаючи з 2013 року, ведеться активна робота щодо забезпечення участі україн-

ських науково-дослідних установ і вищих навчальних закладів у рамковій програмі ЄС «Горизонт 2020».

Зокрема, з метою практичної реалізації європейської наукової програми підтримки досліджень та інновації «Горизонт 2020» наказом Міністерства освіти і науки № 1802 від 20 грудня 2013 року на базі вищих навчальних закладів, наукових установ Національної академії наук України і громадських організацій створена мережа національних контактних пунктів програми «Горизонт 2020», а також затверджено їх перелік. Діяльність національних контактних пунктів сприятиме якісного розширення співпраці з Європейським Союзом у науково-дослідній і технологічній сферах і дозволить підвищити рівень інформованості про програму «Горизонт 2020» усіх зацікавлених осіб, незалежно від виду їх діяльності або галузі досліджень.

За результатами попередніх консультацій з відповідними євроінституціями вирішено розпочати офіційний переговорний процес щодо визначення умов асоційованої участі України в програмі «Горизонт 2020», про що Міністр освіти та науки України Сергій Квіт повідомив Мойре Гейген-Куину, Європейському комісару з питань досліджень, інновацій та науки [7].

Висновки з проведеного аналізу. Україна, на яку поширюється політика європейських держав, може приймати участь у програмі «Горизонт 2020». Вона має можливість брати участь у всіх структурних компонентах групи особливо в програмі «Міжнародне співробітництво», що дозволить країнам-членам підвищити їх конкурентоспроможність.

Для України стратегія інноваційного розвитку Європейського Союзу має подвійне значення. По-перше, європейський досвід дозволяє чіткіше уявляти собі всю складність поставленого завдання побудови економіки та суспільства. По-друге, відкритий характер більшості інноваційних програм Євросоюзу щодо країн Східного партнерства ЄС, до яких належить і Україна, дає змогу стимулювати становлення в Україні інноваційної моделі розвитку через прогресуюче створення передумов входження до європейського дослідницького простору та європейських

механізмів підтримки інновацій, що діють у рамках єдиного ринку.

Перспективи подальших досліджень вказаної проблематики в Україні будуть, очевидно, пов'язані з поглибленим вивченням сучасних механізмів інноваційного розвитку ЄС під кутом зору новітніх пріоритетів, означених стратегією «Європа 2020», а також зі знаходженням шляхів використання у практиці України накопиченого досвіду інноваційної політики як в ЄС у цілому, так і в його країнах-членах. Не менше значення матиме і формулювання конкретних напрямів залучення українських підприємств, організацій та дослідників у ключові програми науково-технологічного розвитку та європейські ринки високотехнологічних товарів і послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єдинак В.С. Розвиток інформаційних технологій в Україні // Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції: збірник наукових статей. У 2 т. Т. 1. – Харків: Континент, 2008. – С. 289-290.
2. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=home&video=none.
3. Шемякіна О. М. Міжнародне науково-технічне співробітництво Європейського Союзу та України в контексті програми «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1998>.
4. European Commission. Europe 2020 Integrated Guidelines: Recommendation for a Council Recommendation of 27.4.2010 on broad guidelines for the economic policies of the Member States and of the Union – Part I of the Europe 2020 Integrated Guidelines. – Brussels, 27.4.2010, SEC(2010) 488 final.
5. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до «Європи 2020», Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1.
6. A New Strategy for the Single Market at the Service of Europe's Economy and Society: Report to the President of the European Commission Jose. Manuel Barroso by Mario Monti, 9 May 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/strategy/docs/monti_report_final_10_05_2010_en.pdf.
7. Украина станет ассоциированным участником Рамочной программы ЕС «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ru/news/32796-ukrainastanet-assotsirovannym-uchastnikom-ramочноy-programmy-es-gorizont-2020>.

УДК 339.924

Далевська Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та державного управління
Донецького національного технічного університету

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ВЛАДИ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ЧИННИК СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті аналізується взаємодія процесів інституціоналізації міжнародної влади та світового економічного розвитку, розглядаються структурні параметри становлення міжнародних соціальних норм, цінностей та інституцій в системах глобального управління різного ієрархічного рівня, визначено напрями інституціоналізації міжнародної влади.

Ключові слова: інституціоналізація міжнародної влади, міжнародні соціальні норми, актори міжнародних відносин, суб'єкти світової системи господарства, світовий економічний розвиток.

Далевская Н.М. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЛАСТИ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье анализируется взаимодействие процессов институционализации международной власти и мирового экономического развития, рассматриваются структурные параметры становления международных социальных норм, ценностей и институций в системах глобального управления разного иерархического уровня, определены направления институционализации международной власти.

Ключевые слова: институционализация международной власти, международные социальные нормы, акторы международных отношений, субъекты мировой системы хозяйства, мировое экономическое развитие.

Dalevska N.M. INSTITUTIONALIZATION OF INTERNATIONAL POWER AS A DETERMINING FACTOR OF THE GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT

The article analyzes interaction of the processes of world power institutionalization and global economic development, considers structural parameters of establishment of international social rules, values and institutions in global management systems of different hierarchy levels, determines tendencies of world power institutionalization.

Keywords: institutionalization of international power, international social rules, actors of international relations, entities of the world economic system, global economic development.

Постановка проблеми. На нинішньому етапі світового економічного розвитку спостерігаємо посилення інтересу до такого чинника, як інституціоналізація міжнародної влади. Інституціоналізація міжнародної влади є особливою сферою функціонування світового господарства, являючи собою інтегративний механізм соціальної регуляції взаємовідносин між акторами міжнародних відносин. Ключовим моментом у розумінні проблеми інституціоналізації міжнародної влади є багатовимірність цього концепту. Відповідно, конкретні напрями, форми, інструменти інституціоналізації міжнародної влади визначаються характером і гостротою політичних, економічних та соціальних проблем у межах світового політико-економічного простору та структурними змінами у міжнародних відносинах. Адже утворення інститутів міжнародної влади привносить у відносини між суб'єктами світового господарства низку соціальних правил інституціоналізованої поведінки, які регулюють інституційні межі світового економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення різних аспектів владних відносин у світлі розробки стратегії світового економічного розвитку здійснили сучасні вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: С. Амін [1], Дж. Аррігі [2], У. Бек [3], Д. Белл [4], О. Білорус [5], І. Валлерстайн [6], А. Гриценко [7], Дж. Гелбрейт [8], В. Дементьев [9], М. Кастельс [10], Н. Луман [11], Дж. Марч [12], Д. Норт [13], Т. Парсонс [14], Ю. Пахомов [15], М. Портер [16], В. Сіденко [17], Е. Тоффлер [18], Ф. Утар [1], А. Філіпенко [19], Ф. Фукуяма [20], Ю. Хабермас [21], С. Хантінгтон [22], О. Шаповалова [23] та інші.

Головна увага вчених зосереджується на проблемах забезпечення глобальної безпеки та протидії загрозам у зв'язку з появою нових центрів сили, поглиблен-

ня стратифікації держав у політичній та економічній сферах та реорганізації світового порядку. Попре це, вимагають більш ґрунтовного вивчення ті проблеми світового економічного розвитку, які пов'язані з дослідженням нормативних параметрів інституціональної структури інститутів міжнародної влади. Особливу актуальність має розгляд геополітичних імперативів світового економічного розвитку та структурної рівноваги глобальної економічної системи.

Мета дослідження. Метою написання даної статті є дослідження взаємодії процесів інституціоналізації міжнародної влади та світового економічного розвитку, визначення основних напрямів інституціоналізації міжнародної влади.

Виклад основного матеріалу. Вагомим чинником ефективності економічного розвитку світової системи господарства є відтворення нею функції ціледосягнення. Остання, у свою чергу, залежить від того, наскільки пріоритетними виглядають стратегічні цілі міжнародної політики, які у певній сукупності створюють основу інституціоналізації міжнародної влади.

Інституціоналізація міжнародної влади – це складний, багатоаспектний процес (табл. 1). Пов'язано це з тим, що розширення і обмеження повноважень інститутів міжнародної влади, які визначають відповідні рамки та поле діяльності акторів міжнародних відносин ґрунтується на принципах процесуальності, системності і комплексності. Це перш за все ООН, МВФ, ПАРС, ОБСЄ, СОТ та ін. Адже незалежно від того, якими мотивами керуються актори міжнародних відносин при утворенні того чи іншого інституту міжнародної влади, його утворення означає фіксацію в договірний спосіб певних статусних чи рольових ознак його учасників та певної констеляції взаємозв'язків між ними по відношенню до певного об'єкту регулювання [23, с. 213-215].

З огляду на це, соціально-економічна оцінка процесів інституціоналізації міжнародної влади може бути дана виходячи з уявлень про раціональність діяльності суб'єктів світової системи господарства.

Зокрема, В. Степін розрізняє класичну, некласичну і постнекласичну раціональність [24, с. 18-21]. За принципом класичної раціональності, частина (елемент) усередині цілого і поза ним має одні і ті ж властивості. Простір і час розглядаються як щось зовнішнє по відношенню до системи (об'єкту). Покладається, що стан руху об'єктів ніяк не позначається на характеристиках простору і часу.

Основними об'єктами дослідження в некласичній науці є складні саморегульовані системи. Категорії частини і цілого стосовно складних саморегульованих систем набувають нових характеристик. Ціле вже не вичерпується властивостями частин, необхідно враховувати системну якість цілого. Частина усередині цілого і поза ним має різні властивості. Саме тому, за принципом некласичної раціональності, цілісність світової системи господарства припускає наявність в ній особливого блоку управління, прями і зворотні зв'язки між ним і підсистемами.

Стратегію розвитку постнекласичної раціональності визначає функціонування складних систем, що саморозвиваються. Системи, що саморозвиваються, є

ще складнішим типом системної цілісності, ніж саморегульовані системи. Цей тип системних об'єктів характеризується розвитком, в ході якого відбувається перехід від одного виду саморегуляції до іншого. Системам, що саморозвиваються, властива ієрархія рівневої організації елементів і здатність породжувати в процесі розвитку нові рівні організації. Причому кожен такий новий рівень чинить зворотну дію на ті, що раніше склалися, перебудовує їх, внаслідок чого система набуває нової цілісності. З появою нових рівнів організації система диференціюється, в ній формуються нові, відносно самостійні підсистеми. Адже виникнення кожного нового типу раціональності не призводить до зникнення попередніх типів, а лише обмежує сферу їх дії.

За таких умов інститути міжнародної влади є в першу чергу продуктами цілеспрямованої діяльності акторів міжнародних відносин. Привертає увагу і те, що у системі міжнародних відносин на визначеному етапі світового економічного розвитку неминуче відбувається зворотній процес, коли потенціал змін реалізується в кардинальній трансформації процесів інституціоналізації міжнародної влади.

На думку С. Фединої, сучасний стан міжнародних відносин, не зважаючи на те, що не відбувається глобальних військових протистоянь, неможливо

Таблиця 1

Сучасний дискурс щодо проблеми «інституціоналізації міжнародної влади»

№ п/п	Автор, джерело	Зміст визначення
1	Дж. Аррігі [2, с. 71]	Загальні інтереси на рівні міждержавної системи складніші, ніж на рівні окремих держав. На рівні окремих держав зростання впливу держави по відношенню до інших держав являється важливою складовою і критерієм успішного переслідування загальних (тобто національних) інтересів. Але в цьому сенсі влада, за визначенням, не може зростати для усієї системи держав в цілому. Звичайно, вона може зростати для окремої групи держав за рахунок усіх інших держав, але гегемонія лідера цієї групи буде у кращому разі «регіональною» або «коаліційною», а не справжньою світовою гегемонією. Світова гегемонія, може виникнути тільки у тому випадку, якщо прагнення держав до влади над одним є не єдиною метою державної дії.
2	У. Бек [3, с. 171]	Економічна влада трансформується в політичну метавладу у формі побічних наслідків: світові економічні актори здійснюють зміни у світопорядку за зразком політики як побічного слідування. Ця політична гра побічними наслідками світової економічної дії призводить до максимізації метавлади капіталу.
3	І. Валлерстайн [6, с. 98-99]	Політика являє собою зміни владних відносин у суспільстві в сприятливішому до деяких інтересів напрямі, тобто зміни напрямку соціальних процесів. Успішне здійснення політики вимагає знаходження таких важелів змін, які забезпечать найбільші переваги при найменших витратах. Історичний капіталізм організований так, що найефективнішими важелями політичного регулювання є державні структури, створення яких було одним з центральних інституціональних досягнень історичного капіталізму. Таким чином, не випадково упродовж усієї історії сучасного капіталізму контроль над державною владою або, якщо необхідно, її завоювання були центральною стратегічною метою усіх основних агентів на політичній арені.
5	Дж. Марч [12, с. 164]	Політичні інститути впливають на способи дії індивідів та груп, на рівень довіри серед громадян і лідерів, на загальні прагнення політичної спільноти, розуміння та норми спільноти, а також на значення таких уявлень, як демократія, справедливість, свобода і рівність.
6	Д. Норт [13, с. 11-14]	Інституції як певні «правила гри в суспільстві» виникають спонтанно як неофіційні (неформальні) інституції або створюються людьми з певною метою, шляхом прийняття законів та інших юридичних актів і діють як офіційні (формальні) інституції. І ті, й інші істотно відрізняються від організацій, оскільки організації – це групи людей, об'єднаних прагненням спільно досягти певної мети, а інституції – це набори правил-обмежень щодо їхньої поведінки.
7	Т. Парсон [14, с. 338]	Інституціональна структура в дійсності є ні чим іншим, як доволі стабільним способом організації людської діяльності і мотиваційних факторів, на яких вона базується. Будь-які істотні зміни цих останніх або зв'язків між ними буде різко змінювати цю структуру.
8	А. Філіпенко [19, с. 114]	У світовій спільноті ще не створені відповідні інституціональні структури, які могли б регулювати світову економічну систему. На нинішньому етапі глобальна економічна рівновага світу формується, з одного боку, на основі взаємодії національних господарських комплексів, з іншого – за допомогою імпульсів, які поступають зі світового ринку. Кризові явища і процеси, що урадили нині світову економіку, підтверджують необхідність створення таких регулюючих інстанцій на світовому рівні.
9	Ф. Фукуяма [20, с. 51]	Соціальна інженерія на рівні інституцій нашої цивілізації наглухо стіну: досвід останнього століття навчив більшість демократій, що амбіційні перебудови існуючих інституцій часто породжують більше непередбачених проблем, аніж вирішують.

назвати станом миру і мирного співіснування. Численні локальні конфлікти, операції по встановленню та відновленню миру свідчать про продовження збройного протистояння, завданням якого є певні зміни: політичні, економічні, набуття сфери впливу тощо. Тому й залишається надалі актуальним питання роззброєння, як запорука того, що конфлікти, принаймні збройні, не матимуть підстав для виникнення [25, с. 205]. За таких умов парадигма інструментальної раціональності (тобто парадигма ефективності, конкурентної перемоги), яка домінувала впродовж кількох останніх сторіч, поступається місцем парадигмі ціннісної раціональності (тобто парадигмі консенсусу, згоди, взаєморозуміння) [26; 27].

Саме з цієї точки зору можна розглядати інституціоналізацію міжнародної влади як процес становлення міжнародних соціальних норм, цінностей та інституцій в системах глобального управління різного ієрархічного рівня. Водночас інституціоналізація міжнародної влади як стан припускає наявність певного структурного порядку, що вказує на узгодженість організаційної взаємодії інститутів міжнародної влади.

Прикметно, що головною метою організаційної взаємодії інститутів міжнародної влади завжди є досягнення збалансованого співвідношення інтересів суб'єктів світової системи господарства. Адже саме завдяки організаційній взаємодії інститутів міжнародної влади досягається певний рівень стабільності світового економічного розвитку. Узагальнюючи цей процес, можна визначити такі напрями інституціоналізації міжнародної влади:

- забезпечення інформаційно-аналітичного супроводу діяльності інститутів міжнародної влади з питань міжнародних соціальних норм, цінностей та інституцій у системах глобального управління різного ієрархічного порядку;

- контроль за розробкою стратегії світового розвитку та стратегій акторів міжнародних відносин з метою уникнення подвійних інтерпретацій природи загроз, які складають підвищену небезпеку, визначення шляхів виходу з критичних ситуацій, що виникли внаслідок непередбачених обставин;

- координація зусиль суб'єктів світового господарства, спрямованих на подолання наслідків світових криз, уникнення міжнародних конфліктів;

- забезпечення управління системою міжнародної безпеки з урахуванням балансу інтересів акторів міжнародних відносин та акцентуацією на впровадженні глобального управління, що включає визначення стратегічних пріоритетів світового економічного розвитку, контроль за їх виконанням та формування структурних параметрів глобальної стабільності і безпеки.

Враховуючи системний характер інституціоналізації міжнародної влади, виникає необхідність встановлення регулятивних механізмів на глобальному та регіональному рівнях з урахуванням процесів взаємозалежності суб'єктів світового господарства.

Висновки. Особливість розвитку сучасних процесів інституціоналізації міжнародної влади обумовлена посиленням взаємозалежності між суб'єктами світової системи господарства. У той же час збільшення кількості учасників досить різної зовнішньополітичної орієнтації значно ускладнює характер, структуру і напрям трансформації системи міжнародних відносин інформаційної доби. Адже соціально-економічна оцінка інституціоналізації міжнародної влади може бути дана виходячи з уявлень про раціональність ді-

яльності суб'єктів світової системи господарства. За таких умов зростає необхідність забезпечення управління системою міжнародної безпеки з урахуванням балансу інтересів акторів міжнародних відносин та акцентуацією на впровадженні глобального управління, що включає визначення стратегічних пріоритетів світового економічного розвитку, контроль за їх виконанням та формування структурних параметрів глобальної стабільності і безпеки.

Предметом подальших розробок може бути дослідження безпекової взаємодії акторів міжнародних відносин з акцентуацією на співвідношення інституційних норм міжнародної влади та глобального економічного порядку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобализация сопротивления: Борьба в мире / Отв. ред. С. Амин и Ф. Утар ; Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А.В. Бузгалина. Изд. 2-е. – М. : Книжный дом и «ЛИБРОКОМ», 2009. – 309 с.
2. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и стоки нашего времени / Дж. Арриги [Пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана]. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2006. – 472 с.
3. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия [Пер. с нем. А.Б. Григорьева, В.Д. Седельника; послесловие В.Г. Федотовой, Н.Н. Федотовой]. – М. : Прогресс-Традиция ; Издательский дом «Территория будущего», 2007. – 464 с.
4. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. / Daniel Bell. – New York : Basic Books, 1973. – 507 p.
5. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки / О. Білорус // Дослідження міжнародної економіки : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 2. – С. 3-26.
6. Валлерстайн И. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / И. Валлерстайн. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 176 с.
7. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. А.А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
8. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гелбрейт [Пер. с англ./Под общ. ред. и предисл. Н.Н. Иноземцева и А.Г. Милейковского]. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
9. Дементьев В.В. Экономика как система власти : монография / В. Дементьев / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет. – Изд. 2-е. – Донецк : «Друк-Инфо», 2006. – 404 с.
10. Кастельс М. Информационная эпоха : экономика, общество, культура / М. Кастельс ; [пер. с англ. под науч. ред. О. Шкаратана]. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
11. Luhmann N. Social Systems / N. Luhmann; Translated by John Bednars, Jr with Dirk Baecker. – Stanford, California: Stanford University Press, 1995. – 627 p.
12. March J. Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics / J. March, J. Olsen. – New York: Free Press, 1989. – 227 p.
13. Норт Д. Институти, процеси та функціонування економіки / Д. Норт. – Київ : Основи, 2000. – 230 с.
14. Парсонс Т. О структуре социального действия / Т. Парсонс. – М. : Академический Проект, 2002. – 880 с.
15. Пахомов Ю. Бифуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4-14.
16. Портер М. Международная конкуренция. / М. Портер [пер. с англ. под ред. и предисловием В.Д. Шетинника]. – М. : Международные отношения. – 1993. – 896 с.
17. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 18-31.
18. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – 781 с.
19. Филипенко А. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. Филипенко. – М. : «Экономика», 2010. – 511 с.
20. Фукуяма Ф. Примат культуры / Ф. Фукуяма // Незалежний культурологічний часопис. – 2001. – № 22. – С. 48-58.

21. Habermas J. The Theory of Communicative Action / J. Haberman. – Vol. 2. – Polity Press, 1991. – 457 p.
22. Хантингтон С. Третья волна. Демократизация в конце XX века / С. Хантингтон. – М.: РОССПЭП, 2003. – 368 с.
23. Шаповалова О. Структурна роль міжнародних інститутів у системі міжнародних відносин / С. Шергін, М. Фесенко // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2010. – Вип. 16. – С. 212-218.
24. Степин В. Научная рациональность в техногенной культуре: типы и историческая эволюция / В. Степин // Вопросы философии. – 2012. – № 5. – С. 18-25.
25. Федина С. Проблематика роззброєння у сучасній міжнародній політиці. Концепція миру через роззброєння / С. Федина // Політичний менеджмент. – 2012. – № 1-2. – С. 204-212.
26. Соболев О. Проблема раціональності у постнекласичній перспективі / О. Соболев // Філософська думка. – 2006. – № 4. – С. 129-155.
27. Шергін С. Трансформація взаємодій міжнародно-політичних акторів в умовах послаблення глобального лідерства США / С. Шергін, М. Фесенко // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2009. – Вип. 15. – С. 346-355.

УДК 339.5

Малюта І.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету митної справи та фінансів*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОВАРНОЇ ТОРГІВЛІ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Розглянуто проблему функціонування світового ринку товарів у сучасних умовах. Проаналізовано тенденції та особливості його розвитку під впливом глобальної трансформаційної кризи. Визначено чинники, що впливають на уразливість країни/регіону від «торговельних шоків».

Ключові слова: міжнародна товарна торгівля, світовий ринок товарів, торговельний шок, глобалізація, міжнародні торговельні потоки.

Малюта І.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОВАРНОЙ ТОРГОВЛИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Рассмотрена проблема функционирования мирового рынка товаров в современных условиях. Проанализированы тенденции и особенности его развития под влиянием глобального трансформационного кризиса. Определены факторы, влияющие на уязвимость страны/региона от «торговых шоков».

Ключевые слова: международная товарная торговля, мировой рынок товаров, торговый шок, глобализация, международные торговые потоки.

Maliuta I.A. THE TRENDS OF THE WORLD MERCHANDISE TRADE DEVELOPMENT IN THE POST-CRISIS PERIOD

The problem of functioning of the world merchandise market under modern conditions has been studied. The trends and peculiarities of its development under the influence of the global transformational crisis have been analyzed. The factors affecting the vulnerability of the country / region from the «trade shocks» were identified.

Keywords: world merchandise trade, world merchandise market, trade shock, globalization, international trade flows.

Постановка проблеми. Глобалізація господарчих зв'язків, поглиблення міжнародного поділу праці знайшли своє вираження у розширенні торгівлі, її ролі в світовому ВВП. Відтворювальна відкритість національної економіки, яка вимірюється відношенням зовнішнього товарообігу до ВВП, у середині минулого сторіччя складала в середньому 16%, у 2002 р. – вже 36%, а враховуючи експорт та імпорту комерційних послуг – 48%. Інший показник відкритості економіки – частка світового експорту товарів та послуг у світовому ВВП – зросла з 22% у 1980 р. до пікового значення в 33% у 2008 р., впала до 28% у кризовому 2009 р., а в 2012 р., незважаючи на незвичайно низькі темпи зростання торгівлі, становила 32%. Тобто доволі значна частка товарів і послуг виробляється за межами тих країн, де вони споживаються. Останні тенденції посткризового розвитку світового товарного ринку вказують на певні складнощі, низькі темпи відновлення ринку після кризи, деякі структурні зміни. Виклики посткризового періоду актуальні і для України, яка має вдвоє більший, ніж середній по світу, рівень залежності від світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сучасних тенденцій розвитку світового господарства, у тому числі світового товарного ринку, займалися такі вчені, як В. Сіденко [1], який ви-

значає новітні фактори глобальної трансформаційної кризи, А. Мазаракі [2], який висвітлює сучасні чинники, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі України в умовах кризи; М. Деміна [3], яка визначає вплив процесів глобалізації на світову економіку та міжнародну торгівлю; М. Бобилева [4], яка досліджує окремі негативні кризові тенденції світового економічного співробітництва.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення динаміки і структури міжнародної товарної торгівлі під впливом глобальної трансформаційної кризи; встановлення основних факторів та тенденцій розвитку світового ринку товарів; визначення чинників, що впливають на уразливість країни/регіону від «торговельних шоків».

Виклад основного матеріалу дослідження. У посткризовий період існує низка ризиків та невизначеностей для світової економіки та розвитку світової торгівлі: уразливість країн, що розвиваються, та країн з транзитивною економікою через складні економічні та політичні умови в низці країн, фінансова нестабільність та високий рівень безробіття в багатьох розвинених країнах, а також ризики, пов'язані з геополітичною напруженістю.

За думкою В. Сіденка, характер походження сучасних кризових явищ є неоднозначним та багатовекторним, а їх вплив на формування майбутнього сві-

тової економіки – багатоканальним та суперечливим [1]. Зростаючий ступінь взаємозалежності через ринки товарів, послуг і капіталів, зазначає науковець, а також все більш досконалі засоби взаємної комунікації національних економік призводять до практично моментального перетікання коливань в інші країни і обумовлюють досить виражену пов'язаність циклічних коливань темпів економічного зростання у всіх основних групах країн світу. У цих умовах від кризових явищ можуть страждати навіть ті держави, які знаходяться у сприятливому становищі з точки зору наявності ресурсів для розвитку і стану свого зовнішнього балансу. Але існують країни і групи країн з більш вираженими коливаннями, ніж у середньому у світі (Японія, країни Центральної та Східної Європи, країни СНД). В умовах глобальної взаємозалежності країни, що мають у своїй внутрішній структурі вразливі місця (такі, наприклад, як недостатня якість ринкових інститутів, слабкість внутрішньої фінансової системи, обмежений потенціал попиту на внутрішньому ринку або профіль міжнародної спеціалізації, пов'язаний з підвищеною залежністю від світових кон'юнктурних коливань), будуть відчувати більш сильні коливання динаміки ВВП [1].

Світовий ринок товарів показав дуже повільний ріст в 2013 р.: зростання вартості світового товарного експорту склало лише 2%, світового імпорту – 1% (середні темпи зростання експорту товарів з 2005 по 2013 р. становили 8%, товарного імпорту – 7%) (табл. 1). Слід зазначити, що світовий ринок комерційних послуг відновлюється після кризи швидше, зростання експорту послуг в 2013 р. – на рівні 6% [5].

Фізичні обсяги світової торгівлі другий рік поспіль у 2013 р. зростали такими ж темпами, як і світовий ВВП, а не в два рази швидше, як це було раніше (рис. 1).

Характерною тенденцією є збільшення частки країн, що розвиваються, у світовому експорті товарів (подібні тенденції можна спостерігати і в імпорті). Так, у період з 1995 р. по 2000 р. частка країн G-20, що розвиваються, у світовому експорті збільшилася від 13 до 16%, а з 2000 по 2012 р., незважаючи на світову фінансову кризу 2009 р., цей показник підско-

чив до 28%. Група країн «G-20, що розвиваються» – група країн з G-20, що включає в себе 11 країн – членів G-20, окрім розвинутих країн – тобто Аргентину, Бразилію, Китай, Індію, Індонезію, Республіку Корею, Мексику, Росію, Саудівську Аравію, ПАР і Туреччину.

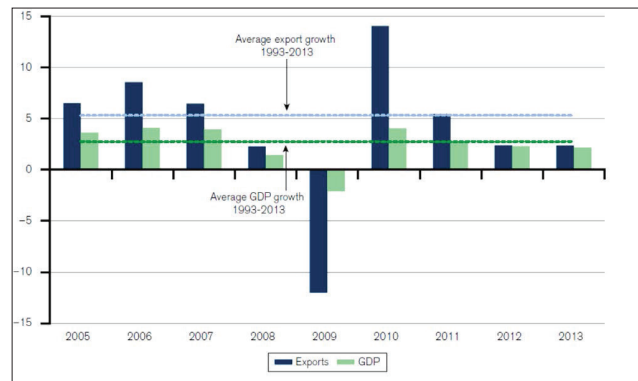


Рис. 1. Динаміка об'ємів світового товарного експорту та ВВП, 2005–2013 рр., щорічні зміни у % [5]

Частка найменш розвинутих країн у світовому експорті була незначною протягом усього періоду, а частка інших країн, що розвиваються, зросла з 16% у 1995 р. до 20% у 2012 р. Таким чином, у сукупності частка економік, що розвиваються, у світовому експорті збільшилася з 33 до 48% за вказаний період [5] і наближається до частки розвинених країн, хоча імпорту розвинених країн, як і раніше, перевищує обсяги імпорту країн, що розвиваються.

Відповідно, відбуваються зміни і в регіональній структурі світового товарообігу. Так, частка Європейського регіону (економіка якого знаходиться у стагнації після кризи) в світовому товарному експорті впала з 43% в 2005 р. до 36% в 2013 р. Аналогічні зміни зафіксовані і Північній Америці – зменшення частки в світовому експорті товарів з 21 до 17% за зазначений період. Азійський регіон продемонстру-

Таблиця 1

Світова товарна торгівля за регіонами та окремими країнами, 2005–2013 [5]

Регіони та країни	Експорт					Імпорт				
	Обсяг, млрд дол.	Щорічні зміни, %				Обсяг, млрд дол.	Щорічні зміни, %			
		2013	2005-2013	2011	2012		2013	2005-2013	2011	2012
Світ	18300	8	20	0	2	18410	7	19	0	1
Північна Америка	2418	6	16	4	2	3195	4	15	3	0
США	1580	7	16	4	2	2329	4	15	3	0
Латинська Америка	736	9	28	-1	-2	773	12	26	3	3
Бразилія	242	9	27	-5	0	250	16	24	-2	7
Європа	6646	5	18	-4	4	6598	5	17	-6	1
ЄС	6076	5	18	-5	5	6004	4	17	-6	1
Німеччина	1453	5	17	-5	3	1169	5	19	-7	2
Франція	580	3	14	-5	2	681	4	18	-6	1
СНД	779	11	33	2	-3	574	13	30	6	0
Росія	523	10	30	1	-1	343	13	30	4	2
Україна	63	8	33	0	-8	77	10	36	2	-9
Африка	602	9	16	5	-6	628	12	18	9	2
Середній Схід	1347	12	40	6	0	779	11	17	8	6
Азія	6288	9	18	2	3	6341	10	23	4	2
Китай	2209	14	20	8	8	1950	15	25	4	7
Японія	715	2	7	-3	-10	833	6	23	4	-6

вав збільшення долі в світовому товарному експорті з 24% у 2005 р. до 30% у 2013 р. [6].

Безперечно, існує позитивний зв'язок між торгівлею та економічним зростанням (рис. 2). Рисунок ілюструє, як з 1980 р. збільшення частки експорту у ВВП супроводжується зростанням ВВП на душу населення. Але важко встановити, зазначають експерти СОТ, чи зростання ВВП спричинює ріст торгівлі, чи навпаки. Найбільш вірогідно, що зв'язок взаємний, і рисунок демонструє його довготерміновість [5].

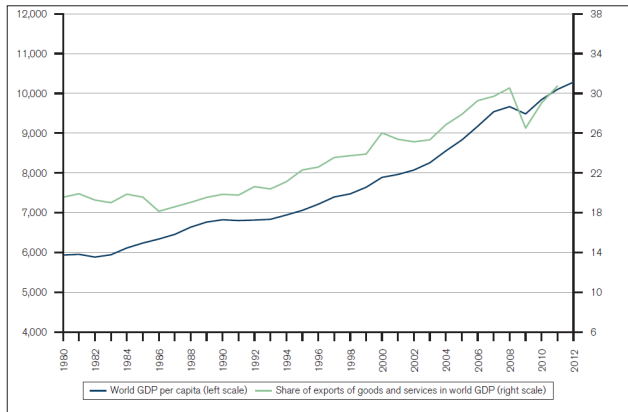


Рис. 2. Світовий ВВП на душу населення (ліва шкала) та частка експорту товарів і послуг у світовому ВВП (права шкала), в цінах 2005 р. (міжнародних дол.) і % [5]

Тому, напевно, вищезазначені зміни в регіональній структурі світового експорту та перерозподіл на користь азіяського регіону пов'язаний з тим, що середнє зростання реального ВВП у 2004–2013 роках, за даними МВФ, у країнах ЄС-27 склало 1,2%, Сполучені Штати відзначилися зростанням на 1,7%, у той час як середнє зростання ВВП у країнах АСЕАН-5 (Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Таїланд і В'єтнам) склало 5,2%, у країнах Азії (29 країн, включаючи Китай, Індію, Індонезію та ін.) – 8,5%.

Китай зайняв у 2013 р. перше місце за обсягом зовнішньої товарної торгівлі (11% від світового товарообігу), обігнавши США (10,4%). У п'ятірку провідних країн-експортерів товарів входять Китай (11,7% світового товарного експорту в 2013 р.), США (8,4%), Німеччина (7,7%), Японія (3,8%) та Нідерланди (3,6%). У рейтингу провідних експортерів не

було ніяких змін порівняно з 2012 р., не дивлячись на те, що Японія зазнала різкого зниження обсягів експорту на 10%.

Провідними країнами-імпортерами товарів в 2013 р. є США (12,3% світового імпорту), Китай (10,3%), Німеччина (6,3%), Японія (4,4%) та Франція (3,6%), причому остання потіснила в цьому рейтингу Велику Британію, товарний імпорту якої скоротилася на 5% у зазначеному році.

У товарній структурі світового експорту продукція обробної промисловості становила у 2013 р. майже 65%, близько 22% припадає на продукцію видобувної промисловості, 10% – на експорт сільськогосподарської продукції (табл. 2).

Найбільше у 2013 р. знизився через падіння цін світовий експорт продукції металургії – на 5% порівняно з попереднім роком, та експорт палива – на 3%. Зниженню цін на метали сприяли слабкий попит, достатня пропозиція і високі рівні запасів. Ціни на нафту сильно коливалися протягом року через різні геополітичні фактори. Зростання у 11% показав в 2013 р. світовий експорт інтегральних мікроелементів і електронних компонентів, 9% – експорт одягу, 8% – текстилю [7].

Як зазначає В. Сіденко [1], у ході розвитку глобальних ринків не спостерігається стійкого зростання ролі одних секторів економіки і зниження ролі інших. Процеси реструктуризації міжнародного обміну відбуваються хвилеподібно, коли деякі галузі можуть зростати на певних етапах настільки швидко, що настає перенасичення світових ринків їх продукцією і виникає спонтанна необхідність у структурній корекції для відновлення оптимальних галузевих структурних пропорцій. У ході світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. відбулася чергова хвиля (після глобального економічного спаду 2001–2002 рр.) цієї корекції, коли дещо знизилися частки палива і чорних металів, а також автомобільної продукції, випуск яких досі мав виключно високі темпи зростання. І навпаки, знову може зрости частка високотехнологічних ринків, на які сьогодні роблять ставку як на «локомотиви» виходу з кризи [1].

Виділімо основні тенденції розвитку світового товарного ринку в останні роки та фактори, які мали вплив та впливатимуть на ринок найближчим часом:

- Європейський Союз зазнав рецесії у 2012 р. (особливо гострої в зоні євро) та стагне у 2013–2014 рр. Останнім часом все більше експертів говорять про вкрай важке становище в єврозоні, одні зазначають,

Таблиця 2

Світовий товарний експорт за основними продуктивними групами, 2013 р. [7]

Вид продукції	Обсяг, млрд дол., 2013	Частка у світовій товарній торгівлі, %	Щорічні зміни, %				
			2000–2005	2005–2013	2011	2012	2013
Сільськогосподарська продукція	1745	9,5	9	9	22	-1	6
Паливо і продукція видобувної промисловості	3997	21,8	16	10	34	2	-3
Паливо	3258	17,8	17	11	37	5	-3
Продукція обробної промисловості	11848	64,7	9	6	15	0	3
Металургія	454	2,5	17	5	25	-8	-6
Хімічна промисловість	2001	10,9	14	8	17	-2	2
Оргтехніка та телекомунікаційне обладнання	1750	9,6	6	4	4	0	4
Автомобілебудування	1348	7,4	10	5	17	1	4
Текстильна промисловість	306	1,7	6	5	17	-3	8
Швейна промисловість	460	2,5	7	6	18	1	9

що в кращому випадку європейську економіку очікує ще 5 років стагнації, інші говорять навіть про «втрачене десятиріччя». Рецесія в ЄС мала значний вплив на обсяги торгівлі через велику частку ЄС у світовій торгівлі (близько 1/3 світової торгівлі товарами і послугами). Високий рівень безробіття в Єврозоні (близько 12% в 2013 р.) може виступати в якості гальма на попит у світовому імпорті протягом деякого часу. Нещодавній досвід США дає уявлення про те, скільки часу може знадобитися від піку рівня безробіття в США близько 10% в березні 2010 року, необхідно було більш ніж 3,5 роки для того, щоб рівень безробіття США знизився до 7%;

- зниження темпів зростання економік США, Японії, низький попит на імпорт, слабе зростання експорту в США і навіть його падіння в Японії у 2013 р. Заходи податково-бюджетного та грошово-кредитного стимулювання в Японії, відомі як «абеноміка» (економічна політика прем'єр-міністра Японії Сіндзо Абе) призвели до зниження темпів зростання економіки до 1,5% в 2013 р., а в другому кварталі 2014 р. Японія продемонструвала рецесію, найбільшу за останні 5 років (-7,3%). У цілому для розвинених країн зростання економік становило у 2013 р. лише 1,1%, порівняно з 1,3% у 2012 р. і 1,5% у 2011 р.;

- зростання волатильності фінансового ринку найбільш гостро відчувається у країнах з ринками, що формуються, для яких характерні великі дефіцити за рахунок поточних операцій, валютні кризи. Значно знецінилися у 2013 р. національні валюти по відношенню до долара в Індії, Аргентині, Туреччині, Індонезії, ПАР. У цілому відбулося падіння зростання ВВП у країнах, що розвиваються, та країнах СНД, а саме: 4,4% зростання в 2013 р. порівняно з 4,5% у 2012 р. та 5,7% у 2011 р. Громадянські конфлікти і територіальні суперечки в країнах Близького Сходу, Азії та Східній Європі, у тому числі анексія Росією Криму та конфлікт в Україні, підвищують геополітичне напруження;

- більш слабе, ніж очікувалося, зростання світового ВВП у першому півріччі 2014 р. та низький попит на імпорт, особливо природних ресурсів з Латинської Америки, вплинули на зниження економістами СОТ прогнозів щодо зростання світової торгівлі в 2014 р. до 3,1% (порівняно з квітневим прогнозом в 4,7%), та до 4,0% на 2015 р. (порівняно з попереднім прогнозом у 5,3%);

- торгівля «Південь-Південь», як і раніше, демонструє більш динамічні моделі і стає основним фактором для зростання міжнародної торгівлі в цілому [8]. За 2002–2012 рр. відбулося зростання частки торговельно-економічного діалогу «Південь-Південь» з 1/5 до 1/4 світовій торгівлі. Більшою мірою це зростання було обумовлено торгівлею паливом (через високі ціни у зазначений період та збільшення попиту в країнах, що розвиваються) та комунікаційним устаткуванням, виробництвом якого було переведено з розвинутих країн у ті, що розвиваються;

- уповільнення зростання економіки Китаю та вплив структурних зрушень в економіці країни на її основних торговельних партнерів. Зокрема, у перспективі структурні зрушення у складі ВВП Китаю від інвестицій і чистого експорту до збільшення споживання домашніх господарств можуть вплинути на розмір та склад китайського імпорту [8]. Після світової кризи стимулюючий пакет китайського уряду призвів до збільшення частки інвестицій у ВВП для підтримки стратегічних нових галузей промисловості, урбанізації, будівництва соціального житла, а також розвитку інфраструктури і високих техно-

логічних продуктів. Частка чистого експорту у ВВП знизилася з 8% в 2008 р. до 3,5% в основному в результаті різкого уповільнення темпів зростання експорту. Враховуючи великий розмір економіки Китаю, значні зрушення у складі торгового кошика можуть вплинути на світові ціни на сировинні товари та умови торгівлі для інших країн, особливо для країн-експортерів ресурсів з Африки;

- падання цін на нафту від 115 дол. за барель влітку 2014 р. до менше ніж 65 дол. на початку грудня вплине (і вже впливає) на глобальну економіку, призведе до негайного шоку для росту ВВП країн-експортерів нафти та їх позицій на світовому товарному ринку. Геополітичні та економічні процеси можуть мати синергетичний ефект впливу на нафтові ціни. Експерти зазначають, що попит на енергоносії, що знижується, і надлишкова пропозиція на тлі активного розвитку проектів альтернативної енергетики та енергоефективності може призвести до падіння цін навіть до рівня 30-50 дол. за барель у 2015 р.;

- характерною особливістю торговельної політики країн світу під час економічної кризи та в посткризовий період була відсутність хвилі протекціонізму [5]. Замість цього і розвинуті країни, і ті, що розвиваються, застосували програми макроекономічних стимулів і низький рівень торговельних обмежень. Емпіричні дані свідчать про те, що членство в СОТ діє в якості стримуючого фактора для використання обмежувальних заходів у період кризи [5]. Крім того, для країн, що розвиваються, були доступні інші інструменти, які краще підходять для управління падінням попиту і макроекономічною нестабільністю. Мала місце, наприклад, скоординована відповідь з боку країн G-20 щодо макроекономічної політики і торгівлі, з їх зобов'язанням утримуватися від введення нових бар'єрів в торгівлі.

Подібні тенденції становлення механізмів скоординованої глобальної антикризової політики, що здійснюється при прямій участі глобальних регулюючих інститутів є характерними для сучасного етапу розвитку світового господарства. Починаючи з кризи 2008–2009 рр., ця тенденція обумовлює інституалізацію глобальних антициклічних механізмів за допомогою прийняття узгоджених глобальних принципів антикризової політики, які виробляються в рамках G-20, G-7, ООН і глобальних фінансових інститутів, а також формування нових регулюючих інститутів, таких як Рада фінансової стабільності, створена G-20 [1].

Серед цих принципів у тому числі такі, як необхідність тісної координації дій та недопущення односторонніх дій, що наносять шкоду іншим учасникам світової економіки; незастосування протекціонізму і забезпечення свободи руху товарів, послуг та інвестицій; забезпечення більшої керованості економічних процесів, формування нової етики бізнесу (зокрема, соціальної відповідальності корпорацій) тощо.

Різні країни чи регіони мають різний ступінь вразливості від кризи або її наслідків. Глобальну вразливість від торговельних потрясінь можна виміряти за допомогою розміру «торговельного шоку» для країни/регіону та його розміру у ВВП [9]. Розмір торговельного шоку вимірюється через падіння об'ємів експорту, викликаного різким скороченням світового попиту і зміною умов торгівлі (зміна середніх експортних цін відносно імпортних).

На рівні країни на вразливість від торговельних шоків впливає ступінь експортної спеціалізації. Найбільш сильно страждають від торговельних шоків країни з сильною концентрацією експорту в енергетичному секторі, оскільки вони відчувають сильні зміни

сприятливих умов торгівлі. На експортерів продукції обробної промисловості також значною мірою впливають торгові потрясіння, але вони стикаються переважно з негативними наслідками попиту. Вплив торговельних шоків на експортерів мінеральних ресурсів є менш сильним через те, що і ефект попиту, і ефект цін є значущим, але не таким важливим, як для попередніх груп [9].

За дослідженнями експертів ООН, торговельні шоки були значущими для більшості країн у періоди буму, кризи і одразу після кризи. Зокрема, для нетто-експортерів (і, відповідно, імпортерів) сировинних товарів і енергії величезні торговельні шоки в основному відображають широкі коливання в їх умовах торгівлі. Тим не менш останнім часом (2012–2013 рр.) і в короткостроковій перспективі (2014–2015 рр.) торгові потрясіння в основному зникають, залишаючись дуже незначними протягом прогнозного періоду [8].

Характерно, що країни з дефіцитом товарної торгівлі у докризовий період мають торговельні дефіцити і в 2013 р., і навпаки – для країн з позитивним балансом товарної торгівлі [8]. Рисунок 3 показує, що існує низка країн, які аж до 2013 р. мають хронічні дефіцити в балансі товарів. Для більшості країн, розташованих у південно-західному квадранті графіка, дефіцит зовнішньої торгівлі товарами склав більше 10% ВВП.

Прогнозована експертами ООН картина торгових шоків на 2014–2015 рр. припускає, що перспективи змін до істотних диспропорції у торгівлі товарами обмежені. Очікується, що країни, для яких був характерний дефіцит балансу товарів у 2013 р. і які розташовані ближче до діагональної лінії, не відчують покращень балансу товарів і в найближчій перспективі. Більшість з цих країн – це найменш розвинуті країни, малоефективні експортери сировинних товарів, чисті імпортери енергії і продовольства.



Рис. 3. Баланси товарної торгівлі країн, 2013 р. порівняно з 2004–2007 рр. [8]

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити такі висновки:

1. На низькі темпи зростання світової торгівлі в останні роки вплинуло поєднання таких чинників: низький попит на імпорт в розвинених країнах, по-

мірне зростання імпорту в країнах, що розвиваються, невеликі темпи зростання експорту як в розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Слабкій динаміці міжнародної товарної торгівлі сприяють зatoryжний вплив рецесії в Євросоюзі, високий рівень безробіття в ЄС і особливо в зоні євро; сплески фінансової нестабільності в розвинених країнах та волатильність фінансових ринків у країнах, що розвиваються, особливо в деяких країнах з ринком, що формується; уповільнення зростання економіки Китаю; зростаюча взаємозалежність світової економіки та тривала геополітична напруженість. У вересні 2014 р. економісти СОТ погіршили прогноз зростання світової торгівлі у 2014 р. до 3,1% проти 4,7%, заявлених ними у квітні 2014 р. та у 2015 р. до 4% проти попереднього прогнозу в 5,3%.

2. Для запобігання руйнівних наслідків глобальних криз, отримання позитивних ефектів від глобалізації та ефективного включення у світове господарство кожна країна має враховувати глобальні принципи антикризової політики, розроблені ООН, G-20, G-7, а також глобальними фінансовими інститутами, при розробці власної стратегії та політики розвитку.

3. Глобальну вразливість від торгових потрясіннь можна виміряти за допомогою розміру «торговельного шоку» для країни/регіону та його частки у ВВП. Напрями подальших досліджень пов'язані з вивченням теоретико-методологічних підходів щодо оцінки та аналізу торговельних шоків, а також впливу глобальних шоків на торговельні баланси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сиденко В. Модифікація мирової економіки под впливом новейших факторов глобального трансформационного кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ekukrr_2012_5_3.pdf.
2. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 5-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2011_2_2.pdf.
3. Демина М.И. Глобализационные процессы в экономике: некоторые подходы и оценка их последствий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsionnye-protsessy-v-ekonomike-nekotorye-podhody-i-otsenka-ih-posledstviy>.
4. Бобилева М.В. Динаміка розвитку світового економічного співробітництва у стратегічному вимірі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kibs.kiev.ua/images/new-408_Dinamika_rozvitku_svitovogo_ekonomichnogo_spvrobotnistva_u_strategichnomu_vimiri.pdf.
5. World trade report 2014. WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>.
6. World and regional export profiles 2013. WTO. October 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_region_export_13_e.pdf.
7. International trade statistics 2014. WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm.
8. World Economic Situation and Prospects 2014. UN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/archive.shtml>.
9. World Economic Vulnerability Monitor. UN/DESA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/en/development/desa/policy/publications/wevm.shtml>.

УДК 339.7.009.6.001

Петько С.М.

аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту
Київського національного університету імені Вадима Гетьмана

ТЕОРІЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

У статті доводиться, що світовий ринок фінансових послуг у наш час займає провідне місце у структурі світового фінансового ринку. Розглядається теорія посередництва на ринку фінансових послуг. Автор проводить порівняльну характеристику функцій ринку фінансових послуг та функцій фінансового ринку, описує діяльність фінансових посередників на ринку фінансових послуг, розглядає сутність поняття «фінансове посередництво». Виокремлено основні фінансові послуги, які надаються небанківськими фінансовими посередниками на світовому ринку послуг.

Ключові слова: світовий ринок фінансових послуг, послуги, фінансовий ринок, фінансові посередники.

Петько С.М. ТЕОРИЯ ПОСРЕДНИЧЕСТВА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статье рассматривается мировой рынок финансовых услуг, занимающий ведущее место в структуре современного мирового финансового рынка. Описывается посредничество на мировом рынке финансовых услуг. Автор проводит сравнительную характеристику функций рынка финансовых услуг и функций финансового рынка, описывает деятельность финансовых посредников на рынке финансовых услуг, рассматривает сущность понятия «финансовое посредничество». Выделены основные финансовые услуги, которые предоставляются небанковскими финансовыми посредниками на мировом рынке услуг.

Ключевые слова: мировой рынок финансовых услуг, финансовый рынок, услуги, финансовые посредники.

Pet'ko S.M. THE FINANCIAL INTERMEDIATION THEORY ON THE WORLD FINANCIAL SERVICES MARKET

This article is devoted to consideration theory of the financial intermediation on the world financial services market. The actuality of this article consists that the world financial services market occupies the leading role in the structure of the world financial services market. The article includes the analysis of the theoretic – scientist's opinions, scientific analysts and practices on nature, content and financial services prospects and their role in economic society development.

Keywords: international financial market, the world financial services market, financial services, financial intermediaries.

Актуальність статті полягає в тому, що сучасний світовий ринок фінансових послуг займає провідне місце у структурі світового фінансового ринку. Значимо, що поняття «світовий ринок фінансових послуг» (СРФП) має широке тлумачення, тому що воно охоплює не тільки фінансові взаємовідносини, а й перерозподіл великої кількості власності фінансових ресурсів. Розглядаючи аспект теоретичного аналізу СРФП, можна сказати, що ситуація ускладнюється тим, що у визначенні світового ринку фінансових послуг (який ми будемо розглядати як багатовекторну систему) деякі науковці «ринку фінансових послуг» заміняють на поняття «фінансовий ринок».

Відповідно до наукових позицій вітчизняних та зарубіжних економістів (О.А. Брегеда, І.Г. Дороніна, Г.Г. Коробова, Г.А. Тосунян, В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.М. Шелудько, Г.В. Юрчук, Р.А. Brealy, S.C. Myers, R.W. Goldsmith, R. Levine [1; 4; 13; 22; 24; 26; 28]), ринок фінансових послуг є одним із сегментів фінансового ринку.

Є.А. Бобров стверджує, що останнім часом стрімко набув розвитку СРФП, який у деякій мірі є функціональною підсистемою світового фінансового ринку, що охоплює ринки інвестиційних, страхових, консультаційних та банківських послуг [2].

Інші вчені-економісти ототожнюють поняття «ринку фінансових послуг» та «фінансовий ринок», узагальнюючи розуміння визначення «фінансовий ринок» (ринку фінансових послуг). Тобто це «загальна назва ринків, на яких проявляється попит та пропозиція на фінансові активи різного виду, а фінансові послуги – це загальна кількість усіх фінансових активів держави, яка являє собою сферу реалізації фінансових активів та фінансових відносин між їх покупцями та продавцями» [23, с. 95; 19]. У свою чергу, англієць R.A. Brealy, S.C. Myers використовують термін «фінансовий ринок» стосовно будь яких джерел фінансування [4, с. 5].

Відповідно до підходу Ю. Коваленка, А. Румянцева, ринок фінансових послуг розглядається як сфера економічних відносин, яка притаманна ринковій економіці і саме в якій проводяться розподіл, перерозподіл та купівля-продаж фінансових активів держави між сферами економіки (матеріальна та нематеріальна) [21].

Проте, незважаючи на теоретичні дослідження різних аспектів СРФП, даний вектор потребує комплексного дослідження. Тому мета статті полягає у визначенні сутності та діяльності фінансових посередників на світовому ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що велику роль у розвитку та функціонуванні СРФП відіграють його учасники [3; 5; 17]. До учасників ринку фінансових послуг відносяться: 1) юридичні особи (страхові, лізингові установи, інвестиційні та пенсійні фонди, банки та небанківські фінансові посередники, депозитарії, біржі та інші фінансові організації); 2) фізичні особи (підприємці, які мають право надавати фінансові послуги); 3) споживачі (клієнти фінансових установ, які утворюють інфраструктуру фінансового ринку).

З функціональної точки зору СРФП має деякі відмінності зі світовим фінансовим ринком. Тому ми виокремили СРФП зі структури світового фінансового ринку та охарактеризували головні функції обох ринків, що представлено на рисунку 1.

Вітчизняні та зарубіжні науковці висувають різні концептуальні визначення *фінансового посередництва*. Найбільш поширеним є визначення *фінансового посередництва як професійної діяльності банківських та небанківських фінансових установ, мета яких полягає у задоволенні економічних потреб їхніх клієнтів завдяки наданню широкого спектру фінансових послуг, а також отримання прибутку від даного виду діяльності* [12; 18; 25; 26; 27; 28; 29]. Графічно ми відобразили фінансових посередників на РФП на рисунку 2.



Рис. 1. Порівняльна характеристика функцій ринку фінансових послуг та функцій фінансового ринку

Джерело: самостійно побудовано автором

Повертаючись до розгляду фінансових посередників, деякі вітчизняні вчені пропонують їх розподіляти на банки та небанківські кредитно-фінансові інститути. Висувається й інший підхід, де виділяють у фінансово-кредитній систему банківську і пара банківську, які поділяють на поштово-ощадну систему та спеціалізовані кредитно-фінансові інститути [10, с. 40].

Науковий аналіз економічних розвідок зарубіжних та вітчизняних вчених [1; 14; 22; 25; 27; 29] доводить, що до фінансових послуг можна віднести майже усі види угод та операцій, які проводяться фінансовими організаціями.

О.М. Войтенко підкреслює, що фінансові операції та фінансові послуги мають низку схожих рис, а саме – виконання дій з фінансовими активами з метою отримання прибутку, а також присутність двох сторін у здійсненні даного виду угоди. На відміну від фінансової операції, фінансова послуга в усіх розуміннях даного поняття ширше, тому що виступає комплексом потрібних фінансових операцій, має ознаки товару і як результат – ринкову вартість [6].

Завдяки невідчутності та невидимості послуг, торгівлю ними можна назвати невидимим імпортом та експортом. Дуже часто надання послуг об'єднано з їхнім експортом у межах одного контракту, що потребує в нагальному порядку зустрічі покупця та продавця послуг.

На підставі викладеного можна констатувати, що СРФП є функціональною підсистемою СФР. До того ж, необхідно зазначити, що головне функціональне призначення ринку

фінансових послуг полягає в тому, що завдяки інструментів ринку фінансових послуг відбувається динамічна трансформація фінансових ресурсів зі стану потенційного використання в продуктивний оборот, тобто перехід зі стану очікування до стану руху.

Принагідно зазначимо, що, досліджуючи відмінності між банками та небанківськими фінансовими інститутами, деякі науковці виокремлюють різницю у функціонуванні цих інститутів [15, с. 35; 20].

Наприклад, М. Савлук [20, с. 470] виділяє такі особливості посередницької діяльності небанківських фінансових посередників порівняно з банками: 1) посередницька діяльність є вузько спеціалізованою, яка здійснюється за такими критеріями: за додатковими послугами, що надаються фінансовими посередниками своїм кредиторам; за характером залучення вільних грошових коштів кредиторів; 2) посередницька діяльність не переплітається з операціями, які визнані як базові; 3) посередницька діяльність не торкається процесу створення депозитів і не впливає на динаміку пропозиції грошей.

У свою чергу, С. Мочерний, Л. Тришак у своїх працях виокремлюють такі відмінності між банківськими та небанківськими фінансовими установами: 1) банківські установи виступають головною ланкою позичкового капіталу (тільки банки спираються на комплектність та універсальність у своїй сфері); 2) небанківські фінансові інститути характеризуються тим, що здійснюють обмежену кількість операцій і ведуть свою діяльність лише в окремих сферах ринку позичкового капіталу; 3) небанківські фінансові інститути виконують спеціальні операції, які не можуть здійснювати банківські установи [15, с. 35].

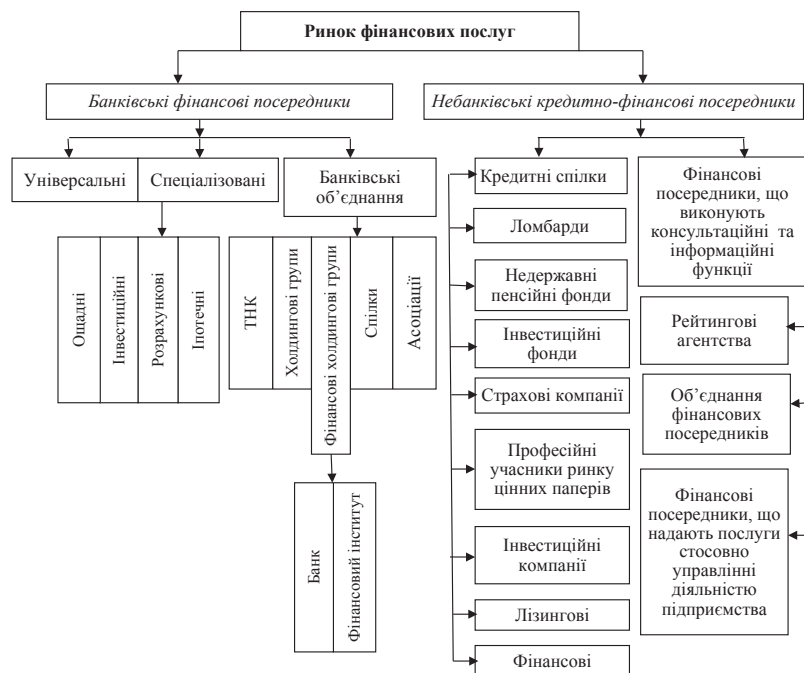


Рис. 2. Фінансові посередники на РФП

Джерело: [8, с. 34]

Зазначимо, що між банківськими та небанківськими фінансовими інститутами існують і спільні риси. Тому ми цілком згодні з припущенням В.В. Корнеєва, що головна риса, яка їх об'єднує, – це здійснення перерозподілу вільних фінансових ресурсів від тих суб'єктів, які мають їх надлишок, до тих суб'єктів, які їх потребують [11, с. 80].

Отже, переглянуті особливості банківських та небанківських фінансових інститутів на ринку фінансових послуг дають змогу стверджувати, що банківські установи здійснюють більшість фінансових послуг, але наголосимо, що крім банків функціонують та розвиваються ще й небанківські фінансові інститути.

З огляду на викладене, можна виокремити основні фінансові послуги, які надаються банківськими та небанківськими кредитно-фінансовими інститутами на світовому ринку фінансових послуг (табл. 1).

Проте, зважаючи на дискусійність та різноманітність підходів в економічній науковій літературі, РФП визначається як відносина, що утворюються між суб'єктами економічної системи з приводу надання фінансових послуг. Механізм функціонування РФП полягає в тому, що він визначає та виявляє структуру та обсяг попиту на деякі фінансові послуги, а також їх задоволення у межах усіх категорій.

Таким чином, у результаті опрацювання класифікації банківських послуг за традиційністю їх операцій, запропонованою вітчизняними економістами Л.Г. Горбач та О.Б. Кауном [7, с. 140], ми розширили класифікацію банківських послуг за характером надання, за традиційністю банківських операцій, за об'єктом банківських операцій і пропонуємо використовувати класифікацію банківських послуг, представлену на рисунку 3.

Разом з тим не слід скидати з рахунків той факт, що з об'єктивної точки зору інтерес фінансового посередника полягає у залученні якомога більшої кількості грошових коштів та найприбутковішим їх розміщенням, тоді як «інтерес споживача фінансової послуги міститься в отриманні фінансових ресурсів, щоб у майбутньому мати додатковий відсоток від прибутку» [7, с. 27].



Рис. 3. Класифікація банківських послуг

Останню тезу влучно пояснюють споживачам англійські економісти Р. Брейли та С. Майерс на прикладі інвестиції 1000 доларів на 20 років до банківської установи. Автори звертають увагу на номінальну прибутковість (визначена величина), у той час коли реальна прибутковість є тільки очікуваною оцінкою. Фактичне значення реальної прибутковості неможливо розрахувати до кінця року, доки не стане відома фактична інфляція за рік [4, с. 43-44].

У першу чергу це результат економічної історії держави, яка відображає національні традиції ведення бізнесу та фінансової культури. На нашу думку, тут і міститься вся суть даного ринку. В економічній площині ринок фінансових послуг – це економічні відносина, що виникають між фінансовими посередниками та іншими економічними агентами з приводу розподілу фінансових ресурсів, купівлі-продажу тимчасово вільних грошових коштів і цінних паперів. А з організаційного погляду, РФП – «це сукупність фінансових інститутів, що обумовлюють перетікання коштів від власників фінансових ресурсів до їх користувачів під контролем державних органів управління» [7, с. 380].

Разом з тим, якщо аналізувати структуру РФП, то зазначимо, що РФП розглядається за інституційними та сегментаційними ознаками (рис. 4).

Таблиця 1

Фінансові послуги, які надаються небанківськими фінансовими посередниками на світовому ринку послуг

№	Небанківські фінансові посередники	Фінансові послуги, що надаються небанківськими фінансовими посередниками
1.	Факторингові компанії	Послуги кредитування, через здійснення купівлі у інших компаній прав на вимогу боргу
2.	Лізингові компанії	Послуги кредитування, через надання лізингодавцем у виключне користування на певний строк і за окремих умов майна лізингодержувачу
3.	Страхові компанії	а) послуги майнового страхування; б) послуги особистого страхування; в) послуги страхування відповідальності.
4.	Ломбарди	Послуги кредитування, переважно фізичних осіб
5.	Недержавні пенсійні фонди	Переважно послуги накопичувального характеру
6.	Фінансові компанії	а) послуги видачі гарантій та порук, здійснення валютних операцій, переказів тощо; б) послуги кредитування; в) послуги залучення коштів із зобов'язанням їх повернення.
7.	Кредитні спілки	а) послуги залучення вкладів членів спілки; б) послуги взаємного кредитування.
8.	ІСІ	Послуги із залучення грошових коштів інвесторів з метою їх вкладення у цінні папери, нерухомість.
9.	Довірчі товариства	а) агентські послуги, майнові послуги; б) представницькі послуги та послуги збереження.

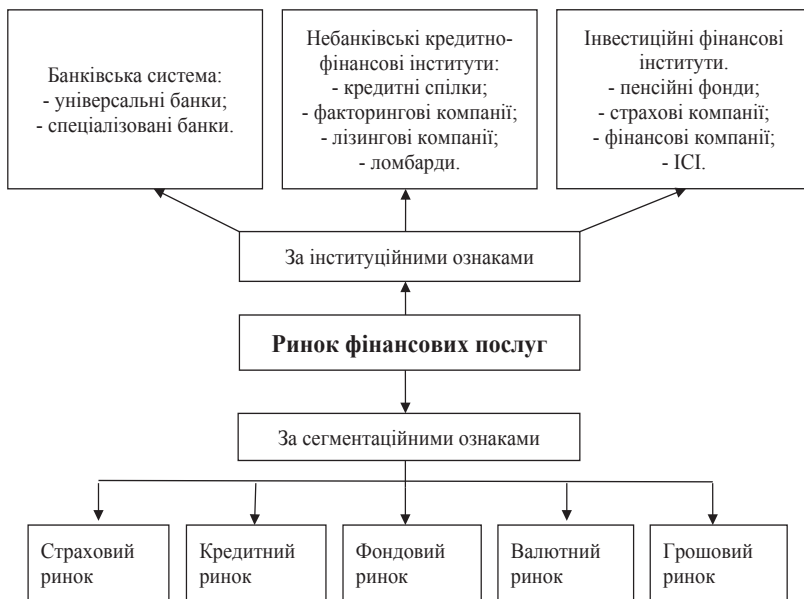


Рис. 4. Загальна структура ринку фінансових послуг

Джерело: [16, с. 30]

Таке припущення можна дозволити з кількох причин: інституційна структура РФП складається з банківської системи, небанківсько-кредитних інститутів та інвестиційних фінансових інститутів, а сегментаційна – зі страхового, кредитного, фондового (ринок цінних паперів), валютного та грошового ринків.

Висновки. Таким чином, результати нашого дослідження дозволили стверджувати, що світовий ринок фінансових послуг є одним із сегментів світового фінансового ринку і виступає функціональною підсистемою світового фінансового ринку, який охоплює ринки інвестиційних, страхових, консультаційних та банківських послуг. Вчені-економісти наголошують, що ринок фінансових послуг являє собою сферу економічних відносин, яка притаманна ринковій економіці.

Виходячи з цього, одну із важливих ролей у розвитку та функціонуванні світового ринку фінансових послуг відіграють його учасники (юридичні, фізичні особи та споживачі даного виду послуг).

Що стосується фінансового посередництва, то це професійна діяльність банківських та небанківських фінансових установ, мета яких полягає у задоволенні економічних потреб їхніх клієнтів завдяки наданню широкого спектру фінансових послуг, а також отримання прибутку від даного виду діяльності. Разом з тим при аналізі фінансових посередників деякі вітчизняні вчені пропонують їх ділити на банки та небанківські кредитно-фінансові інститути. Крім того, зацікавленість фінансового посередника полягає у залученні якомога більшої кількості грошових коштів та розміщенні їх таким чином, щоб вони були найприбутковішими. У свою чергу зацікавленість споживача фінансової послуги полягає в отриманні фінансових ресурсів з метою в майбутньому мати додатковий відсоток від прибутку.

За таких умов зазначимо, що між банківськими та небанківськими фінансовими інститутами існують спільні риси, головна – це здійснення перерозподілу вільних фінансових ресурсів від тих суб'єктів, які мають їх надлишок, до тих суб'єктів, які дуже їх потребують.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банковское дело / [под ред. Коробовой Г.Г.] – М. : Экономистъ, 2005. – 751 с.
2. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 88-94.
3. Брегеда О. Послуги як продукт банківської діяльності // Банківська справа. – 2003. – № 6. – С. 73.
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс [пер. на рус. яз.]. – 2-е изд. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
5. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 410 с.
6. Войтенко О.М. Трансформація світового ринку фінансових послуг в умовах глобальної нестабільності: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / О.М. Войтенко ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2012. – 201 с.
7. Горбач Л.М. Ринок фінансових послуг : навч. пос. / Л.М. Горбач, О.Б. Каун. – К. : Кондор, 2006. – 436 с.
8. Дмитрієва О.А. Сфера фінансових послуг в економіці України: організаційні засади державного регулювання: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / О.А. Дмитрієва ; Інститут законодавства Верховної Ради України. – Київ, 2008. – 201 с.
9. Доронина І.Г. Мировой финансовый рынок – на пороге XXI века / И.Г. Доронина // Финансы и кредит. – 2000. – № 5. – С. 52-60.
10. Каракулова І.С. Небанківські фінансові інститути на ринку фінансових послуг України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / І.С. Каракулова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2008. – 234 с.
11. Корнєєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В.В. Корнєєв // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77-85.
12. Міллер Р.Л. Современные деньги и банковское дело : учеб. для вузов / Р.Л.Миллер, Д.Д.Ван-Хуз ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
13. Міщенко В.І. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг : практич. посіб. / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, Г.В. Юрчук. – К. : Знання, КОО, 2003. – 278 с. – (Вища освіта XXI століття).
14. Міщенко В. Банківські операції : підручник / [Міщенко В., Слав'янська Н., Корнєєва О. та ін.]; за ред. В. Міщенка, Н. Слав'янської. – К. : Знання, 2006. – 727 с.
15. Мочерний С.В. Банківська система України / С.В. Мочерний, Л.С. Тришак. – Львів : Тріада плюс, 2004. – 304 с.
16. Пластун В.Л. Ринок фінансових послуг : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / укл. В.Л. Пластун. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 166 с.
17. Про фінансово правове та державне регулювання ринків фінансових послуг / Закон України № 2664 – III від 12.07.2001 р. // Верховна Рада України : офіційне видання – К. : Урядовий кур'єр, 2001. – № 154.
18. Ранверсе Ф. Рыночное посредничество и финансирование предприятий через рынок акций / Ф. Ранверсе // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 5. – С. 115-126.
19. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська, Н.В. Лобанова, Г.М. Швороб. – Херсон : Олді-плюс, 2005. – 572 с.
20. Савлук М.І. Гроші та кредит : підруч. / [Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепко І.І. та ін.]; за ред. Савлука М.І. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.
21. Світовий ринок послуг : навчальний посібник / А.П. Румянцев, Ю.В. Коваленко. – К. : ЦНП, 2006 – 456 с.
22. Тосунян Г.А. Банковское право Российской Федерации. Общая часть / Г.А. Тосунян, Викулин А.Ю., Экмалян А.М. ; под ред. академика Б.Н. Топорнина. –М. : Юристъ, 2002 – 448 с.
23. Хомаківська В.П. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / В.П. Хомаківська, О.Д. Данилов. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 501 с. – С. 92.
24. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : підручник / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2008. – 535 с.

26. Calomiris Charles W. Financing the American Corporation: the Changing Menu of Financial Relationships / Charles W. Calomiris, Carlos D. Ramirez. – Cambridge : National Bureau of Economic Research, 1996. – 63 p.
27. Goldsmith R.W. Financial Intermediaries in the American Economy, since 1900 / R.W. Goldsmith. – Princeton : Princeton University Press, 1958. – 451 p.
28. Gurley J. Money in the Theory of Finance / J. Gurley, E. Shaw. – The Brookings Institution, Wash., 1960. – 371 p.
29. Levine R. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes / R. Levine, N. Loayza, T. Beck // Journal Monetary Economics. – 2000. – No. 1(46). – P. 31-77.
30. Walter I. High Finance in the Euro-Zone / Walter I., Roy C. Smith. – Prentice Hall, 2000. – 256 p.

УДК 339.5

Чень Цзюнь
аспірант кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЗМІНИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ КНР НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглядаються проблеми розвитку зовнішньоекономічної політики КНР на сучасному етапі. Досліджуються основні аспекти зовнішньоекономічної доктрини Китаю. Особлива увага присвячена концепції створення економічного поясу «Шовкового шляху».

Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, реформа, імпорт, експорт, прямі іноземні інвестиції, «Шовковий шлях».

Чень Цзюнь. ИЗМЕНЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ КНР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматриваются проблемы развития внешнеэкономической политики КНР на современном этапе. Исследуются основные аспекты внешнеэкономической доктрины Китая. Особое внимание уделено концепции создания экономического пояса «Шелкового пути».

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, реформа, импорт, экспорт, прямые иностранные инвестиции, «Шелковый путь».

Chen Jun. CHANGES IN FOREIGN POLICY OF CHINA

This article discusses the development of foreign policy of China at the present stage. We study the basic aspects of foreign doctrines of China. Particular attention is paid to the concept of creating economic zones «Silk Road».

Keywords: foreign policy, reform, imports, exports, foreign direct investment, «Silk Road».

Постановка проблеми. Економічна модель, яка використовувалася в Китаї з початку нинішнього століття, базувалася на перерозподілі засобів від споживача до виробника за рахунок низьких облікових ставок, на забороні зростання зарплат з метою забезпечення низького рівня виробничих витрат, високому рівні заощаджень населення (близько 1/3 ВВП) і великих державних капіталовкладеннях, залученні масштабних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і державному регулюванні валютного курсу.

Зовнішньоекономічна діяльність у рамках цієї моделі, була направлена на отримання валютних ресурсів для технічного переозброєння промисловості. Доходи від експорту, не дивлячись на всю масштабність поставок закордон (у 2011 р. Китай став провідним світовим експортером, випередивши США – 10,4% світового експорту), компенсувалися не менш масштабними витратами на імпорт (у тому ж 2011 р. Китай за вартісним обсягом імпорту вийшов на друге місце після США – 9,5% світового імпорту). Причому, готова продукція займала найбільшу частку експорту (95%). Використовування вказаної економічної моделі дозволило Китаю досягти вражаючих успіхів і стати другою економікою світу. Але, у процесі «зльоту» Піднебесна накопичила і немало проблем: надмірні виробничі потужності, регіональні дисбаланси між «заможними східними і західними і центральними провінціями», між сільськими і міськими районами; майнове розшарування суспільства, масштабне погіршення екологічної обстановки. Їх вирішення зажадало від нового керівництва країни коректування економічного курсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням зовнішньоекономічної політики Китаю у світі присвячені роботи визначних учених-економістів, зокрема, Ю.М. Галеновича, Т.Л. Деча, А.Ч. Мокрецького та ін. Серед зарубіжних авторів, які вивчали дану тему, варто відзначити: Дин Жуджунь, Пей Ван, та Ван Гепін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми Розгляд особливостей сучасного етапу трансформації зовнішньоекономічної політики КНР є актуальним та важливим.

Формулювання цілей статті. Визначення особливостей змін у зовнішньоекономічній політиці Китаю на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. На XVIII з'їзді Комуністичної партії Китаю, що пройшов у листопаді 2012 р., отримала своє офіційне закріплення нова економічна політика, метою якої є формування в Китаї економічної моделі, схожої з моделями в розвинутих країнах світу [1]. Шляхами вирішення цієї задачі визначені наступні заходи:

- зміна чинників зростання: ставка на випереджаюче зростання внутрішнього попиту при збереженні важливості експорту, але вже не як основного двигуна економічного розвитку країни;
- акцентування на інноваційних чинниках зростання і проголошення як однієї з пріоритетних цілей – створення у Китаї інноваційної економіки;
- стимулювання експорту високотехнологічної продукції;
- облік «екологічної ціни» економічного зростання при визначенні механізмів здійснення економічної політики;

Надалі вказані економічні установки деталізувалися і закріплювалися в рішеннях 3-го Пленуму ЦК КПК XVIII скликання [2].

У рамках нової економічної політики відбувається і еволюція зовнішньоекономічної доктрини «виходу закордон». Її перегляд почався ще в кінці 11-ї п'ятирічки, а об'єктивною передумовою стало уповільнення темпів зростання китайського експорту. Якщо в 10-й п'ятирічці (2001-2005 рр.) вони склалися близько 25% на рік, у 11-й (2006-2010 рр.) знизилися до 15,7%. Останніми роками вони складають близько 7-8%. Зниження темпів зростання експорту обумовлено, по-перше, поступовою втратою китайськими виробниками «традиційних переваг» – дешевих ресурсів і дешевої робочої сили. По-друге, наслідками світової фінансово-економічної кризи, що призвели за собою падіння попиту на китайську продукцію в основних торговельних партнерів Китаю, а також процесами реіндустріалізації і посиленням протекціонізму відносно національного виробництва як в розвинутих, так і в країнах, що розвиваються.

Як основна, у зовнішньоекономічній сфері, поставлена задача вийти на нові позиції в світовому економічному розподілі праці за рахунок розвитку наявних конкурентних переваг і розширення ринкової частки на світових ринках трудомісткої продукції, посилення присутності на світових ринках послуг і розвитку експорту продукції наукомістких і високотехнологічних галузей [3].

Відзначимо, що в даний час нова зовнішньоекономічна стратегія далека від завершення і є швидше набором концептуальних установок. Найважливішими серед них є перехід від переважного експорту товарів до прискореного розвитку експорту послуг і капіталу, а також зміна пріоритетів відносно географічних ринків.

Характеризуючи вибір пріоритетів, відзначимо, що за період 2003-2013 рр. обсяг сервісної торгівлі виріс більше ніж у 5 разів, що дозволило Китаю вийти на третє місце в світі (табл. 1). Але, відставання від лідерів – США і Німеччини значне. Та і баланс торгівлі послугами складається поки не на користь Китаю: імпорт послуг перевищує їх експорт. Так, у першому кварталі 2014 р. оборот у сфері послуг склав 138,8 млрд. дол. (зростання на 15,6%) і склав 12,8% в обороті торгівлі в цілому, при цьому експорт послуг виріс на 14% до 53 млрд. дол., імпорт на 16,6% до 85,8 млрд. дол., а баланс склався негативним у сумі 32,8 млрд. дол.

Висунення в число пріоритетів задачі збільшення частки Китаю на світових ринках послуг обумовлено тим, що позиції на ринках послуг, на думку керівництва КНР, роблять на сучасному етапі все більший вплив на конкурентоспроможність на світових ринках у цілому. Розширення сервісного експорту визначено ключовою задачею поточного року і, як вважає директор департаменту торгівлі послугами міністерства торгівлі КНР Zhou LiuJun, залишиться одним з пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної політики Китаю і в середньостроковій перспективі [4]. Як механізми стимулювання експорту послуг пропонується створити спеціальний фонд, розробити

нові інноваційні фінансові продукти, щоб підтримувати ключові проекти.

Що стосується інвестиційної активності, то у десятирічці (2004-2013 рр.), що пройшло, закордонні капіталовкладення Китаю росли в середньому на 41,6% на рік і в 2013 р. перевищили 90,1 млрд. дол., що вивело Піднебесну на 3-є місце в світі за цим показником. Інвестиції здійснювалися китайськими компаніями в економіці 156 держав, але їх основний об'єм (близько 72,6% усіх прямих зарубіжних інвестицій КНР) був направлений до Австралії, Росії, країн ЄС, США і Японії [5]. Об'єм накопичених зарубіжних інвестицій перевищив 500 млрд. дол. Поки це значно менше ніж у США (близько 4 трлн. дол.) і Японії (більше 1 трлн. дол.), але в китайців значно більш висока динаміка зростання. Відповідно до орієнтирів, закріплених в 12-у п'ятирічному плані (2011-2015 рр.), до 2015 р. вони повинні досягти 150 млрд. дол. [6], [7].

Новим завданням в інвестиційній сфері є перетворення Китаю в одного з найбільших інвесторів в інноваційні сектори світової економіки. Цей напрям зарубіжного інвестування упевнено виходить на друге місце після сировинного і відображає зсув у китайській економіці від експорту виробничих товарів у бік внутрішнього споживання. Щоб конкурувати на рівні нового середнього класу в Китаї і успішно продавати свої товари і послуги у всьому світі, китайським компаніям потрібні бренди і технології. Тому останніми роками Китай не обмежується тільки купівлею активів, пов'язаних з технологіями, а посилює інтерес до придбання брендів активів, де в китайських компаній значне відставання від західних. Про це свідчить той факт, що в список найбільших 500 компаній за прибутком від продажів за 2012 рік, опублікований журналом Fortune, увійшли сімдесят три китайські корпорації, за їх чисельністю Китай поступився місцем тільки США, представленим 132 компаніями. Але при цьому, список найбільших міжнародних брендів за 2012 рік не містить жодної китайської марки.

Одним з пріоритетних регіональних напрямів «технологічної активності» Китаю є інвестування в європейські активи. За даними звіту, опублікованого інвестиційним фондом A CAPITAL, прями зовнішні інвестиції Китаю до Європи вирости в 2012 р. до 12,6 млрд. дол., що на 21% більше, ніж у 2011 році. Діапазон інвестування також став ширше: від англійського виробника продуктів харчування Weetabix до EDP – португальського постачальника комунальних послуг.

Механізмами, покликаними забезпечити інтеграцію пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної стратегії Китаю, виступають «дві ініціативи» китайського керівництва – «Економічний пояс Великого Шовкового шляху» і «Морський шовковий шлях XXI століття» [8].

Концепція створення Економічного пояса Шовкового шляху, як один з нових стратегічних напрямів розвитку китайської зовнішньоекономічної діяльності, була вперше озвучена головою КНР Сі Цзіньпіном у вересні 2013 р. під час його виступу в Назарбаєв-

Таблиця 1

Динаміка обсягів торгівлі сервісними послугами в Китаї в 2005-2013 рр. (млрд. дол.)

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
157,1	191,7	250,9	304,5	286,7	362,4	419,1	470,6	520

Джерело: Огляд зовнішньоекономічної діяльності Китаю за 2013 рік, «Хайгуань тунцзи» № 1, 2014 р, Державне статистичне управління КНР: <http://www.stats.gov.cn>, Головне митне управління КНР: <http://www.english.customs.gov.cn>

ському Університеті у Казахстані [9]. Пізніше, під час його візиту до Індонезії на 21-у неформальну зустріч лідерів АТЕС, вона була доповнена концепцією «морського шовкового шляху XXI сторіччя» [10].

Про значення, яке надає керівництво КНР реалізації цих ініціатив, свідчить той факт, що і голова КНР Сі Цзіньпін, і прем'єр Держради Чи Кецап, керівники міністерств і відомств у ході практично всіх візитів у країни Центральної, Південно-Східної і Південної Азії, до Європейського Союзу, країн Близького Сходу або зустрічей з керівниками країн цих регіонів у Китаї просували ідеї «шовкових шляхів», а також проекти різних транспортних коридорів, вільних економічних зон і інші проекти, пов'язані з реалізацією цих ініціатив. Так, 31 березня 2014 р. у ході свого візиту в країни ЄС, виступаючи в штаб-квартирі ЄС у Брюсселі, голова КНР Сі Цзіньпін запропонував керівництву ЄС взяти участь у реалізації китайської ініціативи створення економічного поясу «Шовкового шляху», яка дозволила б інтегрувати ринки Європи і Азії і зробити Китай і ЄС за його висловом «здвоєним двигуном глобального економічного зростання». У ході третьої зустрічі національних координаторів (Китай + 16 країн ЦСЄ) 13 травня 2014 р. міністр закордонних справ КНР Wang Yi закликав країни ЦСЄ «поєднувати їх економічний розвиток з будівництвом ЕПШШ і іншими пропозиціями в сфері міжнародної кооперації».

Економічний пояс Шовкового шляху (ЕПШШ) у Китаї розглядають як частину цивілізаційної задачі держави – «відкриття самої себе» [11]. Він націлений на вирішення трьох задач:

- стимулювання розвитку західних районів Китаю,
- зміцнення торгових відносин і економічного співробітництва між центральними і західними районами Китаю і країнами Центральної, Південної і Західної Азії,
- а також європейськими країнами.

Така постановка задач обумовлена тим, що зараз в економіці КНР спостерігається явний дисбаланс – західна і північна частини країни розвинуті набагато слабкіше за східні і південні провінції. Передбачається, що в рамках ЕПШШ Китаю вдасться більш повно реалізувати потенціал Нінся-Хуейського автономного і Синьцзян-Уйгурського автономного районів і провінцій Шеньси, Ганьсу і Цинхай.

Спочатку ЕПШШ був задуманий як інфраструктурний проект створення транспортного коридору між країнами АТР на сході і Європою на заході, протяжністю більше 10 тисяч кілометрів. Він бере свій початок у китайському порту Ляньюньган, проходить через міста Великого Шовкового шляху – Сиань, Ланьчжоу, Урумчи, – міста Казахстану, Росії, Європи і закінчується в голландському Роттердамі. У новому трактуванні ініціатива охоплює вже практично весь Євразійський материк. Обсяг і потенціал ринків 18 країн, які можуть увійти до нього в разі реалізації, є одними з найбільших у світі. Крім того, Китай отримує доступ до багатих енергетичних, мінеральних, туристичних, культурних і сільськогосподарських ресурсів євразійського регіону.

Цікава концептуальна база проекту. На нинішньому етапі економічний пояс Шовкового шляху просувається керівництвом КНР як геополітичний економічний проект по розвитку багатопольного і відкритого процесу співпраці. Керівники КНР спеціально підкреслюють, що не йдеться про союз або гегемонію, а перш за все про взаємодію на базі співпраці і консультацій, що має відповідати прагненню

євразійських країн до економічного розвитку, реалізації потреб в економічній взаємодії, збалансованому і скоординованому розвитку між Заходом і Сходом, а також дозволить країнам Євразії підтримувати більш тісні зв'язки, поглибити взаємодію, розширити простір для розвитку. У реалії ж, це – інтегрований проект, що розвиває ідею про співпрацю другої економіки світу з країнами євразійського простору.

Слід зазначити, що ініціатива базується на достатньо міцній економічній базі, створеній у попередні роки. Китай є найбільшим торговим партнером Росії, Казахстану і Туркменістану, другим партнером Узбекистану і Киргизстану, третім партнером Таджикистану. На думку китайських фахівців співпраця з КНР вже допомогла згаданим центрально-азіатським країнам подолати труднощі «внутрішньо-континентальних держав», надавши величезний геополітичний простір для економічного розвитку. Саме ці результати, на думку китайських експертів, можуть слугувати основою для здійснення ініціативи будівництва економічного пояса Шовкового шляху.

Як і проект ЕПШШ, проект морського шовкового шляху 21 сторіччя був презентований, як проект, націлений на прискорення економічної інтеграції в АТР. Його заявленою метою є об'єднання в єдину мережу побережжя Азії. За своєю ідеологічною складовою він практично нічим не відрізняється від ЕПШШ і покликаний у міру свого розширення сприяти подоланню різниці економічного розвитку в Південно-Східній Азії і формуванню міцних економічних зв'язків між країнами регіону. Як і у випадку з ЕПШШ, китайська сторона дотримується відкритої позиції відносно всіх регіональних механізмів співпраці. При її презентації Сі Цзіньпін заявив, що всі економічні суб'єкти відповідно до власних умов можуть у різній формі брати участь у регіональній економіці і торгівлі. Зі свого боку, Китай пропонує країнам АТЕС себе як «інкубатор» для створення платформи по обміну інформацією і досвідом, зміцнення регіональних зон вільної торгівлі.

Китай вже приступив до реалізації вказаних ініціатив на практиці. 20-21 грудня 2013 р. у місті Ляньюньган (провінція Цзянсу, на побережжі Жовтого моря), яке повинно стати східним плацдармом Економічного поясу, для ознайомлення з початком проекту був проведений симпозиум з будівництва і розвитку міста східного плацдарму «Економічного пояса Шовкового шляху». Сам захід був приурочений до відкриття морського порту в районі Сюйвей. У ньому взяли участь представники посольств країн Центральної Азії: Таджикистану, Киргизстану, Казахстану і Узбекистану. У ході симпозиуму був озвучений ряд пропозицій по логістичних і інших проектах. Деякі з них стосувалися сумісного будівництва комплексного бізнес-району. Компаніям і організаціям цих країн, які займаються імпортом і експортною торгівлею, була запропонована низка пільг. Наприклад, з рекомендацій їх державним органам, включаючи посольства і консульства в Китаї, вони можуть отримати право безкоштовної оренди на 10 років. Крім того, була озвучена пропозиція по сумісному створенню спеціальних логістичних станцій для компаній з країн Центральної Азії. Станції будуть розташовані поряд з сортувальними залізничними станціями і портами «Сюйвей» і створені на базі центру портового інтермодального транспорту і центру багатфункціонального складування. Це дозволить знизити собівартість і підвищити ефективність перевезень.

Будівництво контейнерного порту «Сюйвей» буде завершено до 2020 року, і він зможе обробляти більше 200 млн. тон вантажів. Порт має залізничні сполучення з іншими крупними китайськими портами, а також морські лінії з корейським і японським портами. Відсутність же виходу до моря і обмеженість транспортних шляхів зараз, на думку керівництва країн Центральної Азії, є одним з основних чинників, які гальмують розвиток економік центрально-азіатських країн. А при реалізації проекту в них з'явиться можливість прямого залізничного виходу до морських портів Китаю.

29 березня в Наньянгу відбувся симпозиум держав Східної Азії, присвячений розбудові співпраці Китаю і АСЕАН, а також реалізації проекту морського шовкового шляху в XXI столітті.

Реалізацію ініціатив пропонується фінансувати із засобів Азіатського банку інфраструктурних інвестицій. На думку китайських фахівців реалізація такого масштабного і стратегічно важливого інвестиційного проекту приверне в банк значні обсяги фінансових коштів, особливо якщо він реалізовуватиметься на умовах державно-приватного партнерства із залученням інвестицій крупних компаній, у тому числі морських перевізників.

Висновки. З перших років реалізації реформи Китаю проводить політику «відкритості», тобто поступової інтеграції країни в систему світогосподарських зв'язків.

Особливістю китайської моделі ринкової реформи є збереження сильної та жорсткої партійно-державної влади. Держава контролює і регулює перехідні процеси, забезпечуючи їх поступовий, плавний характер. Тому в Китаї політичні реформи віднесено на невизначене майбутнє, а прихильники негайних змін жорстко приборкуються.

Підводячи підсумок сказаному вище, відзначимо, що обидві ініціативи покликані забезпечити розви-

ток стратегічного партнерства нового типу і реалізують китайську концепцію «руху на захід». Причому під терміном «Захід» розуміється Центральна, Південна і Західна Азія, Близький Схід і Європа. Ідеологія цих проектів не обмежується тільки створенням транспортної інфраструктури, вона пов'язана із створенням інформаційних, фінансових і інших мереж. Їх реалізація вимагає багатомільярдних інвестицій, які китайськими компаніями здійснюватимуться в юанях, а не в доларах. У результаті китайський юань (женьмінби) зробить ще один, але вельми значущий крок на шляху до перетворення в резервну валюту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Документы 18 съезда КПК на русском языке. Полный текст доклада, с которым выступил Ху Цзиньтао на 18-м съезде КПК / russian.news.cn/18cpcpc/index.htm, 19 ноября 2012.
2. Семь новшеств коммюнике 3-го пленума ЦК КПК 18-го созыва / russian.china.org.cn, 18–11–2013.
3. Министр коммерции Китая Чэнь Дэмин: Поиски новой позиции китайской экономики на мировой арене Russian.china.org.cn 21.04.2011.
4. By Li Jiabao, Ministry: Trade in services a key priority this year / China Daily 2014–05–06.
5. Ministry of commerce people's Republic of China, Business Review 2013: Sound and Rapid Development in Overseas Investment & Cooperation), 16.01.2014.
6. Jonas Parello-Plesner, China-EU investment relations: opportunities and hurdles/bdforum.org/cmsystem/wp-content/uploads/China...BSR...
7. China Outbound Direct Investment/ TUSIAD, February 2013, p. 2.
8. Xi Jinping, Promote People-to-People Friendship and Create a Better Future. President Xi Jinping proposes to build a Silk Road Economic Belt with Central Asian Countries/http://www.china.org.cn/travel/revitalize_the_silk_road_in_Shaanxi/2013_11/01/content_30468580.htm.
9. Фэн Юйцзюнь, Экономический пояс Шелкового пути обладает глубоким смыслом / «Жэньминь жибао», 22 января 2014 г.
10. Дух «Шелкового пути»: новая глава через древность и современность / «Жэньминь жибао», 25 февраля 2014 г.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

Бібен О.І.
аспірант*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено існуючі теоретико-методологічні підходи до визначення категоріального змісту і складових інноваційного потенціалу аграрних підприємств. Констатовано дискусійність положень інноваційних теорій до визначення компонентів інноваційного потенціалу. Виділено елементи інноваційного потенціалу аграрних підприємств. Визначено методичні аспекти оцінки інноваційного потенціалу.

Ключові слова: агропромислове виробництво, інновація, інноваційний розвиток, ефективність, оцінка.

Бибен Е.И. СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы существующие теоретико-методологические подходы к определению категориального содержания и составляющих инновационного потенциала аграрных предприятий. Констатирована дискуссионность положений инновационных теорий к определению компонентов инновационного потенциала. Выделены элементы инновационного потенциала аграрных предприятий. Определены методические аспекты оценки инновационного потенциала.

Ключевые слова: агропромышленное производство, инновация, инновационное развитие, эффективность, оценка.

Biben O.I. NATURE AND COMPONENTS INNOVATIVE POTENTIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES

The existing theoretical and methodological approaches to the determination of categories of content and components of the innovation potential of agricultural enterprises. It notes that the provisions discussivist innovative theories to determine the components of the innovation potential. Selected item innovative potential of agricultural enterprises. Methodical aspects of innovation potential.

Keywords: agricultural production, innovation, innovative development, efficiency score.

Постановка проблеми. Інноваційне оновлення аграрної сфери України, виступає концептуальною основою новітньої аграрної політики й забезпечуватиме завоювання і надійне утримання ринкових ніш, прискорене освоєння світових науково-технічних досягнень у поєднанні з вітчизняними здобутками, виведення на істотно вищий рівень розвитку аграрного сектору української економіки. Слід також зазначити, що проголошений перехід на інноваційну модель розвитку економіки є природним наслідком інтеграції України у світовий економічний простір, де вплив конкуренції дуже важливий і екстенсивна модель розвитку вже вичерпала свої можливості [18, с. 4].

Важливим завданням інноваційного розвитку та, зокрема, інноваційного потенціалу підприємства, є: оптимізації обсягів і раціонального використання наявних коштів додаткових інвестиційних ресурсів; скорочення тривалості інвестиційно-інноваційного циклів; досягнення науково-технічного, економічного чи соціального ефекту у результаті виникнення, впровадження і реалізації інноваційної ідеї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці забезпечення інноваційного розвитку агропромислового виробництва, розробці механізмів реалізації інноваційного процесу та методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу присвятили наукові дослідження зарубіжні і вітчизняні вчені: О. Дацій, В. Дементьев, Л. Курило, М. Малік, П. Саблук, С. Тивончук, Л. Федулова, О. Шпикуляк, О. Шубравська [8; 11; 12; 14; 16; 17]. Не дивлячись на певну розробленість поставленої проблеми серед дослідників відсутня однаковість щодо єдиних підходів до визначення і оцінки інноваційного потенціалу, не уніфіковано підходи до визначення його складових. Основна маса публікацій з теорії потенці-

алів присвячена такій категорії, як економічний потенціал підприємства. Коло визначень економічного потенціалу підприємства дуже широке: від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Аналіз публікацій з проблеми формування й оцінки інноваційного потенціалу вказує на її недостатнє теоретичне обґрунтування на рівні підприємства.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження теоретико-методологічних підходів до визначення категоріального змісту і складових інноваційного потенціалу аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільш загальному визначенні «інноваційний потенціал» відбиває можливості проведення відповідної інноваційної діяльності з метою отримання відповідного результату: технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру.

Однак таке подання «інноваційного потенціалу» не є досить повним. Так, наприклад, О.С. Федонін визначає, що інноваційний потенціал повинен враховувати, перш за все, особисті та ділові якості керівника, професійну й економічну підготовку працюючих, матеріально-технічне та фінансове забезпечення [13, с. 43]. Тобто основу інноваційного потенціалу підприємств вчений визначає як сукупність трудової, матеріально-технічної та фінансової складових. Поряд із цим В.Н. Гавва у структурі інноваційного потенціалу підприємства виділяє: кадрову, інформаційну, матеріально-технічну та організаційну складову [3, с. 65]. Таке розуміння елементів, що складають інноваційний потенціал, є більш розширеним, але у ньому відсутня така важлива складова як фінансове забезпечення. Втім, наприклад, Н.С. Крас-

нокутська при визначенні ефективності інновацій наголошує на матеріально-технічній, фінансовій та організаційній складовій інноваційного потенціалу [6, с. 17]. Водночас Н.І. Чухрай при розгляді питань щодо формування інноваційного потенціалу підприємства визначає маркетингове та логістичне забезпечення [15, с. 225].

Вважаємо, що у складі інноваційного потенціалу підприємства одночасно повинно бути визначено місце її організаційної частини. Важливість зосередження на цьому аспекті обумовлена тим, що в умовах модернізації переважна більшість суб'єктів господарювання зіштовхується із низкою питань щодо неефективності застарілих форм управління підприємством. Це пов'язано з тим, що ефективність виробництва багато в чому залежить від нововведень саме в організаційній структурі, здатності виконувати поставлені завдання в оточенні постійних змін безлічі факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Зокрема, управлінську складову у структурі інноваційного потенціалу визначає І.М. Репіна, який поряд із цим також виділяє наукову та освітню складову, а також модернізовану частку технічного потенціалу [10, с. 269]. Поряд із цим О.М. Кохась виділяє інтелектуальну, освітню, трудову, технологічну та технічну складову інноваційного потенціалу [4, с. 13].

Беззаперечно, що інноваційна система загалом і інноваційний потенціал зокрема є основою інтенсивного економічного розвитку. Так, Ю. Яковець зазначає, що інноваційний потенціал – це основна ресурсна база розвитку країни [19, с. 46].

З огляду на основну ознаку сутності інноваційного потенціалу як чинника економічного розвитку, можна виділити окремі підходи в його трактуваннях. Так, зокрема, С. Лапін стверджує, що інноваційний потенціал разом з інформаційним є складовими частинами інтелектуального потенціалу підприємства. Вони (потенціали) допомагають піднести рівень і ефективність технологій [7, с. 37-38].

На думку С. Ілляшенко, він є інтегральною сукупністю інших потенціалів, тобто інноваційний потенціал – це частина економічного потенціалу, що забезпечує розвиток науки і техніки і впровадження їх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим зростання [9, с. 179]. Л. Беззубко аналізує потенціал як таку собі характеристику здатності системи до зміни, вдосконалення, прогресу [17, с. 11]. І. Балабанов у своїх працях зазначає, що інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні і інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [16, с. 201]. При цьому М. Ільїн визначає його як систему, що забезпечує створення і впровадження у виробничу і соціальну практику науково-технічної інформації, необхідної для підвищення економічної і соціальної ефективності усіх сфер людської діяльності у конкретних соціально-економічних і організаційних умовах [5, с. 209].

Слід відмітити, що певною мірою можна поєднати й матеріально-технічну та технологічну складові інноваційного потенціалу, які так або інакше відносять до виробничого процесу реалізації нововведення. Також поєднати в один блок можна й організаційну, управлінську та інформаційну складові інноваційного потенціалу, які є досить взаємозалежними. Так, достовірна та наявна інформація значною мірою обумовлює прийняття найбільш ефективних управлінських рішень, реалізація яких водночас взаємозалежна із відповідною структурою організації підприємства, ведення його інноваційно-інвестиційної діяльності.

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовиною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються й відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них відносяться: виробничий, інфраструктурний, ресурсний, фінансовий та потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх прояву. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального використання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу підприємства належить: науковий, інтелектуальний, управлінський, організаційний, маркетинговий, інформаційний.

Отже, визначення природи поняття «інноваційний потенціал» передбачає урахування таких принципів, як: здатність до постійного оновлення та саморозвитку суб'єктів господарювання; захищеність життєво важливих інтересів суб'єктів господарювання; забезпечення технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу; забезпечення економічної, соціальної, екологічної безпеки регіональних систем різного рівня ієрархії; здатність до захисту національних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз; принцип підтримки конкуренції у сфері науки, техніки й інноваційної діяльності; забезпечення синергетичної дії всіх суб'єктів інноваційного процесу; використання матеріалізованих інноваційних результатів інтелектуального розвитку суспільства в секторах економіки.

Формування інноваційного потенціалу обумовлюється взаємозалежністю науково-технологічного, фінансово-економічного, виробничого, соціального, культурно-освітнього потенціалів. Інноваційний потенціал підприємства може розглядатися як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умовам забезпечення постійної інноваційної діяльності підприємства у сфері пошуку, розробки й упровадження інноваційних продуктів і процесів. Зрозуміло, що така система буде орієнтована на розвиток інноваційної активності підприємства і визначатиме його спроможність (матеріальну, інтелектуальну, інформаційну, економічну тощо) щодо реалізації цілей інноваційної діяльності на основі постійного пошуку, використання і розвитку нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних внутрішніх та ринкових можливостей.

Інноваційна діяльність має шанси на успіх лише за наявності й узгодженої взаємодії ринкового потенціалу та інноваційного потенціалу як можливості втілення підприємством досягнень науки і техніки у конкретні товари, які здатні задовольняти потреби ринку і споживачів. Виходячи з важливості розвитку інноваційного потенціалу для підприємств постає необхідність розгляду питань його формування та управління розвитком.

Отже, інноваційний потенціал є сукупністю організаційно-управлінського і ресурсного та блоку інноваційної культури, що мають бути за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного клімату і спрямовані на ефективну реалізацію інноваційної діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб як самого підприємства, так і суспільства в цілому.

Ключовим блоком інноваційного потенціалу є організаційно-управлінський, тобто здатність менеджменту підприємства мобілізувати і організувати свої потенційні можливості в єдину систему з метою отримання синергетичного ефекту для підприємств.

До складу організаційно-управлінського блоку входять бізнес-процеси підприємства.

Бізнес-процеси підприємства включають виробничо-технологічні процеси, процеси маркетингу і логістики, бюджетування, управління підприємством, розвитку інноваційного потенціалу, а також способи взаємодії, координації, комунікації і ухвалення управлінських рішень у процесі впровадження інновацій. Ресурсний блок інноваційного потенціалу є свого роду «плацдармом» для його формування, управління та оцінки, розташований за ієрархією і відповідно до характеристики інноваційного потенціалу.

Ранжирування складових інноваційного потенціалу дозволяє виявити критичні чинники, які впливають на кінцевий результат управління. Але крім наявних потенціалів необхідною є наявність ще одного блоку для ефективного розвитку інноваційного потенціалу, а саме розвинутої інноваційної культури.

Інноваційна культура у структурі інноваційного потенціалу посідає важливе місце. Під інноваційною культурою слід розуміти міру сприйнятливості організації до нововведень, досвід впровадження нових проектів, політику менеджменту в області інновацій, відношення персоналу до новацій.

Вагомою підсистемою інноваційного потенціалу є його інвестиційний потенціал, що органічно співіснує з інноваційним потенціалом, взаємодоповнюючи один одного. Діалектика взаємодії інноваційного та інвестиційного потенціалів полягає в тому, що реалізація інвестиційного потенціалу здатна забезпечити перехід від економічного зростання до інтенсивного економічного розвитку лише за умови залучення та використання інноваційного потенціалу. У свою чергу, інноваційний процес, генерування новацій, трансфер інновацій економічно обґрунтовані та можливі лише за наявності інвестиційних ресурсів.

При розгляді різних питань стосовно поняття «інноваційний потенціал» більшість дослідників зазначає, що слід розглядати не лише інноваційні ресурси й механізм їхнього використання в організаційно-господарській системі, але й активність інвестування і розвитку інноваційних процесів. Відповідно до цього, доцільним є розгляд такого аспекту інноваційної діяльності підприємств як взаємозв'язок інноваційних та інвестиційних циклів.

Отже, для здійснення інноваційної діяльності потрібна наявність інноваційного потенціалу як сукупності різних ресурсів, включаючи: інтелектуальні (технологічна документація, патенти, ліцензії, бізнес-плани по освоєнню нововведень, інноваційна програма підприємства); матеріальні (досвідчені господарства, технологічне устаткування, ресурси площ); фінансові (власні, позикові, інвестиційні, державні, грантові); кадрові (лідери-новатори; персонал, зацікавлений в інноваціях; партнерські і особисті зв'язки співробітників з НДІ і ВНЗ; досвід проведення НДР і ДКР; досвід управління проектами); інфраструктурні (власні підрозділи НІОКР, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, патентно-правовий відділ, інформаційний відділ, відділ конкурентної розвідки); інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії, який у даному випадку можна визначити як «міру готовності» виконати поставлені цілі в області інноваційного розвитку підприємства. Наступним кроком на шляху до організації інноваційної діяльності на підприємстві повинне стати вироблення інноваційних цілей. Такими цілями можуть бути: підвищення конкурентоспромож-

ності і закріплення на нових ринках шляхом вдосконалення наявних виробів або створення принципово нового продукту; скорочення витрат виробництва шляхом економії початкової сировини, енергії і тому подібне на основі використання нових технологій. Основне призначення інноваційного підрозділу полягає в опрацюванні різних науково-технічних ідей по досягненню поставленої інноваційної мети. На основі таких ідей розробляються і приймаються технічні рішення. У вигляді звіту ці рішення можуть використовуватися як технічне завдання для інноваційного проекту, тобто комплексу взаємозв'язаних заходів, спрямованих на створення і поширення нового виду продукції або технології.

Оцінка інноваційного потенціалу дозволяє визначити фінансову спроможність агропромислового підприємства до інноваційного розвитку. Визначення на цій основі типу інноваційного потенціалу надає можливість проконтролювати правильність обраного напрямку інноваційного розвитку з позицій існуючого сучасного та можливого майбутнього фінансового стану підприємства.

Серед дослідників відсутній єдиний загальноприйнятий методичний підхід до цілісної оцінки потенціалу підприємств, використання якого на практиці надало б можливість оцінити та проаналізувати готовність агропромислового підприємства реалізувати механізм інноваційного розвитку.

Для реалізації ефективного управління інноваційним розвитком агропромислового підприємства необхідна реальна оцінка рівня його інноваційного потенціалу на заданий момент часу та оцінка динаміки подальшого розвитку підприємства. Інноваційний потенціал визначається складом і рівнем розвитку його складових, їх взаємозв'язками та здатністю працювати як єдина система реалізації нововведень, тому для його оцінки необхідно виокремити складові

Таблиця 1
Елементи інноваційного потенціалу підприємства

Елемент	Визначення
Фінансовий	Інвестиції в НДДКР, нематеріальні активи, джерела фінансування, фінансова стійкість і платоспроможність
Кадровий	Склад персоналу, частка тих, хто працює в інтелектуальній сфері (програмісти, дослідники, конструктори, технологи та інші) в загальній чисельності працюючих
Матеріально-технічний	Сучасні інноваційні й інформаційні технології, комп'ютерні системи, прогресивне устаткування, матеріали, лабораторне та офісне устаткування
Інформаційний	Сукупність різних видів наукової інформації та інформації про інновації та інноваційну діяльність, науково-технічна література, література з патентів, винаходів, нових наукоємних технологій, систем і устаткування, комп'ютерні системи, науково-технічна документація у вигляді звітів, регламентів, інша проектно-конструкторська документація, інформація про конкурентів
Організаційно-управлінський	Організаційна структура, технологія процесів по всіх функціях і проектах, організаційна культура, сучасні форми організації та управління інноваційною діяльністю
Ринковий	Рівень конкурентоспроможності, наявність попиту, необхідні маркетингові заходи
Інтерфейсний	Характеризує можливість приведення у відповідність різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу

ві, виміряти їх, виявити взаємозв'язок між ними та отримати комплексну оцінку інноваційного потенціалу агропромислового підприємства.

Як правило, потенціал підприємства в системі інноваційного розвитку включає декілька елементів (табл. 1). Оцінка складових інноваційного потенціалу підприємства надає можливість:

- адекватно оцінити стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень;
- проаналізувати і спрогнозувати тенденції розвитку, виявити основні переваги і «слабкі» місця;
- підготувати рекомендації щодо формування інноваційної стратегії підприємства для зміцнення позицій на ринку;
- створити і розвивати інформаційні потоки для прийняття ефективних управлінських рішень;
- раціональніше застосовувати відносні показники, розрахунок яких легко здійснити за доступним як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків колом параметрів.

Об'єктивність оцінки величини інноваційного потенціалу підприємства може бути забезпечена лише при правильному виборі системи показників, що дозволяють у комплексі характеризувати потенціал за різними ознаками. Перелік таких показників має гарантувати необхідну і достатню інформацію про стан інноваційного потенціалу підприємства та його елементів.

Оцінка достатності інноваційного потенціалу передбачає аналіз кожної з виділених складових.

Висновки з проведеного дослідження. У найширшому розумінні інноваційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Структура інноваційного потенціалу охоплює ті елементи організації, які обумовлюють її готовність до змін. Так, на інноваційний потенціал позитивно впливає децентралізація у прийнятті рішень, низький рівень формалізації і регламентації управлінських робіт, здатність організаційних структур гнучко перебудовуватися відповідно до змін завдань і умов діяльності. І навпаки, централізовані ієрархічні організаційні структури руйнують творчий характер інноваційної діяльності: стабільні відносини і процедури менеджменту чинять активний опір будь-яким інноваціям. Інноваційний потенціал підприємства багато в чому визначається техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналаджування, перепланування операцій тощо. Ще більше значення мають творча атмосфера співпраці, стиль управління та мотиваційні переваги працівників підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 340 с.
2. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал / Л.В. Беззубко, С.Є. Захаров, Н.М. Свешнікова. – Донецьк, 2008. – 202 с.
3. Гава В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. / В.Н. Гава, Е.А. Божко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 224 с.
4. Іванов В.Б. Потенціал підприємства : наук.-метод. посіб. / В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський. – К. : Командор, 2009. – 300 с.
5. Ильин М.В. Кадровый потенциал государственного управления / М.В. Ильин, Н.С. Березина // Государственное управление: от философских оснований до созидания сильного и процветающего государства / Н.С. Березина [и др.] ; под ред. С.Н. Князева. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – Гл. 4. – С. 198-234.
6. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 10-13.
7. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапин – Сумы : ИТД «Университ. книга», 2002. – 310 с.
8. Малік М.І. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері [Текст] / М.І. Малік, О.Г. Шпикуляк, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 86-92.
9. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : моногр. [за заг. ред. С.М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД «Університет. книга», 2005. – 582 с.
10. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
11. Саблук П.Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія [Текст] / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
12. Тивончук С.О. Організаційно-економічний механізм активації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення) [Текст] / С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98-105.
13. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 316 с.
14. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Текст] / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
15. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н.І. Чухрай. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2002. – 314 с.
16. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності [Текст] / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109-116.
17. Шубравська О.В. Перспективи модернізації аграрного сектору України [Текст] / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка України. – 2013. – № 8(261). – С. 64-76.
18. Юрчишин В.В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 3-8.
19. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М. : ЗАО «Изд-во Экономика», 2004. – 444 с.

УДК 330.8

Венгер В.В.

кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів
та кон'юнктури ринків
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»

У статті розглянуто та узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність». Виявлено наявність найрізноманітніших визначень цього поняття, кожне з яких має право на існування. Проаналізовано та виявлено найбільш значущі їх характеристики. Доведено, що використання вченими різних підходів до поняття «конкурентоспроможність» зумовлено теоретичною складністю та багатогранністю досліджуваної дефініції. Запропоновано авторське тлумачення цього поняття.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність товару, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність галузі, конкурентоспроможність країни.

Венгер В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»

В статье рассмотрены и обобщены теоретические подходы к определению понятия «конкурентоспособность». Выявлено большое количество разных определений этого понятия, каждое из которых имеет право на существование. Проанализированы и выявлены наиболее значимые их характеристики. Доказано, что использование учеными различных подходов к понятию «конкурентоспособность» обусловлено теоретической сложностью и многогранностью исследуемой дефиниции. Предложено авторское толкование этого понятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность товара, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность страны.

Venger V.V. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF «COMPETITIVENESS»

The article reviews and summarizes theoretical approaches to the definition of «competitiveness». The availability of a wide variety of definitions of this concept was revealed, and each of them has the right for existence. The in most important characteristics are found and analyzed. It is proved that use by scientists of different approaches to the concept «competitiveness» is caused by theoretical complexity and versatility investigated definitions. The author's definition of the concept was suggested.

Keywords: competition, competitive, competitive goods, competitiveness of the region, competitiveness of industry, country's competitiveness.

Постановка проблеми. Поглиблення фінансово-господарських зв'язків, відкритість ринків та їх залежність від процесів глобалізації зумовлюють стратегічний пріоритет кожного підприємства, галузі, регіону, держави – здатність реагувати на глобальні виклики та максимально швидко адаптуватися до мінливих умов ринкового середовища. Здатність суб'єктів господарювання протистояти у конкурентній боротьбі один одному з можливістю отримати бажаний результат шляхом використання конкурентних переваг характеризує така економічна категорія, як «конкурентоспроможність».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкурентоспроможності приділяється велика увага як у зарубіжній, так й у вітчизняній економічній літературі. Зокрема, цій проблематиці присвячено праці таких вчених, як М. Єрмолов [1], Я. Жаліло [2], С. Клименко [3], В. Лагутін [4], М. Портер [5], Р. Фатхутдінов [6], А. Яновский [7], І. Яців [8] та ін. Зростаючий інтерес до питань конкурентоспроможності свідчить одночасно про її важливість та недостатню розробленість.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в узагальненні та аналізі існуючих теоретичних підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність» з метою виявлення найбільш значущих їх характеристик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, які широко використовуються в теорії та практиці економічних наук, багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає *суперництво, боротьба за досягнення найкращих результатів* [3, с. 28].

У загальному розумінні «конкурентоспроможність» визначається як володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічної конкуренції. Ці властивості можуть належати до різних за природою об'єктів – видів продукції, підприємств і організацій, їх груп, які створюють галузеві або конгломератні об'єднання і комплекси, до окремих країн або союзів [4, с. 118].

Увага до дослідження конкурентоспроможності як економічної категорії виникла в останні десятиріччя ХХ ст. у зв'язку з прискоренням глобалізації¹, небаченим доти розвитком міжнародної торгівлі та інвестицій, а відтак, загостренням конкуренції у боротьбі за ресурси та ринки збуту продукції і послуг.

У вітчизняній економічній науці категорія «конкурентоспроможність» до недавнього часу теж залишалася малодослідженою. Це було обумовлено низкою причин:

- у дореформених умовах звернення до цієї сфери економічного життя було неактуальним, а трансформація національної господарської системи відбулася настільки швидко та радикально, що вітчизняна наука не встигла детально визначити нові реалії;

- певною мірою перешкодою цьому процесу виступає очевидність змісту категорії «конкурентоспроможність», а також близькість останньої до змісту категорії «ефективність»;

¹ Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших транзакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин.

- багатоаспектність проблеми. Її досліджують спеціалісти з маркетингу, управління якістю, менеджменту, при цьому ніхто не намагається вийти за межі своєї спеціалізації.

На практиці термін «конкурентоспроможність» застосовується до товарів або продукції, до виробників або надавачів послуг, до регіонів і навіть окремих країн та національних економік [9, с. 274]. Відтак, у сучасному науковому лексиконі міцно вкоренилися поняття «конкурентоспроможність товару», «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність галузі», «конкурентоспроможність регіону», «конкурентоспроможність країни (національної економіки)» тощо. Постає об'єктивне запитання: це принципово відмінні терміни чи різні форми прояву одного явища?

Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить про наявність найрізноманітніших визначень цього поняття кожне з яких має право на існування. Проте центральне місце серед них повинно займати поняття «конкурентоспроможність підприємства», адже саме підприємство (виробник) є основним ринковим суб'єктом, який безпосередньо веде конкурентну боротьбу [8, с. 60]. Поняття «конкурентоспроможність товару» та «конкурентоспроможність галузі» слід вважати похідними, у них розкриваються окремі сторони конкурентних відносин. Суть термінів «конкурентоспроможність регіону», «конкурентоспроможність національної економіки» переважно визначають виходячи з функцій, які покладаються на державу, регіональні органи влади у проведенні ними економічної політики. Відповідно, конкурентоспроможність країни залежить від конкурентоспроможності регіонів, на які впливає стан підприємств визначених галузей даного регіону. Тому відправною точкою наших досліджень вважаємо визначення конкурентоспроможності саме на рівні підприємства.

Сьогодні існує велика кількість тлумачень поняття «конкурентоспроможність підприємства», але не існує єдиного трактування, оскільки частина дослідників вважає, що конкурентоспроможність підприємств – це категорія, яка прямо визначається характеристиками їх продукції; інші дослідники беруть за основу ефективність виробничого процесу чи стратегічного планування розвитку підприємств, їхню спроможність впроваджувати нові технології та боротися з суперниками на ринках тощо.

З цього приводу справедливо зазначає Б. Пасхавер, що конкурентоспроможність суб'єкта виробництва або його продукції – багатогранне поняття, яке залежно від кута зору може мати різні визначення і різні критерії виміру [10, с. 78]. Нерідко у запропонованих формулюваннях помітний вплив галузевої специфіки і вони не можуть бути без застереження прийняті для характеристики ситуації в інших галузях економіки.

Основою розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» є дослідження М. Портера, який оприлюднив теорію конкурентної переваги, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі [5, с. 20-21]. Відтак, конкурентоспроможність підприємства він розглядав як порівняльну перевагу відносно інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами. На нашу думку, це визначення є неповним, оскільки не враховує основну мету кожного підприємства – отримання максимального прибутку, більшого, ніж у конкурента.

А. Яновський вказує на те, що конкурентоспроможність підприємства є багаторівневою категорією, оскільки передбачає оцінку всіх функціональних сфер їх діяльності (виробництва, кадрового потенціалу, фінансів, наукових розробок, маркетингу) [7, с. 22]. На нашу думку, таке визначення не враховує взаємовідносини підприємства із зовнішнім середовищем.

Не враховує впливу зовнішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства й визначення М. Ермолова, який розглядає дану категорію як «відносну характеристику, яка відображає відмінність процесу розвитку виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності» [1, с. 44].

Р. Фатхутдінов розглядає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку [6, с. 35].

На думку П. Беленького, конкурентоспроможність підприємства є узагальнюючим показником, який відображає дієвість всього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів [11, с. 10].

Використання вченими різних підходів можна пояснити, по-перше, теоретичною складністю, багатогранністю досліджуваної дефініції, а по-друге, різними практичними потребами у визначенні стратегії й тактики діяльності окремих підприємств.

На основі узагальнення різних підходів сформульовано власну думку щодо визначення сутності даного поняття. Зокрема, «конкурентоспроможність підприємства» – це його динамічна здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища та протягом тривалого періоду забезпечувати достатній рівень конкурентних переваг з метою ведення ефективної господарської діяльності, отримуючи прибутки від реалізації продукції на конкурентному ринку.

Принциповими у цьому визначенні є такі моменти:

- конкурентоспроможність характеризує динамічну здатність підприємства стабільно функціонувати впродовж тривалого періоду, відображаючи його перспективи як економічної системи;

- успіх підприємства ґрунтується на виробництві ним продукції, яку воно здатне реалізовувати з вигодою для себе;

- досягнення успіху здійснюється у конкурентній боротьбі на основі конкурентних переваг, що передбачає певну раціональну поведінку підприємства.

Основною формою прояву конкурентоспроможності підприємства є «конкурентоспроможність товару». Наведені в різних джерелах визначення містять основні підходи, згідно з якими конкурентоспроможність товару:

- визначається сукупністю характеристик, які відображають здатність товару задовольняти вимоги споживачів;

- проявляється у здатності товару бути реалізованим на конкурентному ринку.

Так, наприклад, на думку С. Клименка, конкурентоспроможність товару – це властивість (сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з

аналогічними товарами, представленими на цьому ринку [3, с. 30].

В. Лагутін стверджує, що конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку [4, с. 120]. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку – якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, з іншого боку – цінами, установленими продавцями товарів.

На нашу думку, «конкурентоспроможність товару» – це відносна інтегральна характеристика, що відображає його відмінність від товарів-конкурентів і визначає його привабливість з погляду споживачів. Конкурентоспроможність товару визначає конкурентоспроможність підприємства, водночас будучи залежною від останньої та являючи собою її прояв.

Розглядаючи «конкурентоспроможність галузі», В. Лагутін зазначає, що вона визначається наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва та збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [4, с. 118].

Водночас, на думку Я. Жаліла, галузь не є повноцінним суб'єктом конкурентних відносин, оскільки конкурують між собою та із зарубіжними виробниками окремі підприємства [2, с. 22]. Тому це поняття можна розглядати у двох аспектах. У першому – як узагальнюючу характеристику спроможності вітчизняних виробників конкурувати із зарубіжними представниками тієї самої галузі (досягати успіху в міжнародній конкуренції). У другому – як спроможність цих виробників змагатися за доступ до ресурсів універсального використання насамперед інвестицій, трудових ресурсів тощо.

У першому аспекті успіх національних виробників визначається на основі порівняння характеристик їх товарів з окремими характеристиками товарів іноземних виробників. Тут основна увага переноситься на аналіз конкурентоспроможності товарів.

Розглядаючи конкурентоспроможність галузі з точки зору її спроможності привернути увагу потенційних інвесторів, встановлюють здатність підприємств певної сфери економіки сприймати капітальні вкладення, забезпечувати їх окупність, приносити вигоду інвестору. Охарактеризувати цю здатність можна терміном «інвестиційна конкурентоспроможність галузі». При цьому немає суттєвої різниці, йтиметься про галузь національної економіки чи вже вужче поняття, прив'язане до певного виду продукції. Якщо йдеться про галузі національного господарства, перед інвестором постає питання: варто вкладати кошти в конкретну галузь чи віддати перевагу іншій сфері економіки? Якщо ж розглядати підгалузі, то питання формулюватиметься конкретніше й вужче.

Однак не можна зводити галузеву конкурентоспроможність до конкурентоспроможності окремих підрозділів підприємств. Це пояснюється тим, що цими підрозділами управляють з єдиного центру і вони зазвичай не ведуть між собою активної конкурентної боротьби, хоча окремі елементи суперництва можуть іноді проявлятися.

Отже, вищенаведене зводиться до того, що рівень конкурентоспроможності галузі визначається результатами функціонування конкретних підприємств, які повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію, реалізовувати інвестиційні проекти. Тобто центральне місце в ієрархії термінів конкурентоспроможності належить поняттю «конкурентоспроможність підприємства».

Під поняттям «конкурентоспроможність регіону» розуміють здатність економічної системи регіону забезпечувати соціально-економічну оптимальність, сприятливі умови стабільного підвищення ефективності виробництва, адаптованого до змін внутрішньої та світової кон'юнктури на основі використання регіональних конкурентних переваг [4, с. 119].

Якщо поняття конкурентоспроможності (або рівня конкурентної переваги) товару, фірми чи галузі досить детально описані в науковій літературі, то проблему визначення і оцінки *конкурентних переваг регіонів* ще недостатньо вивчено [12, с. 190]. Складність вирішення цієї проблеми полягає в тому, що просторова організація економіки у широкому розумінні охоплює усі питання, що пов'язані з територіальним поділом праці, розміщенням продуктивних сил, місцем регіону у міжнародному (та загальнодержавному) поділі праці, регіональними розбіжностями у господарських відносинах, регіональною соціально-економічною політикою, розселенням людей, взаємовідносинами суспільства та навколишнього середовища.

У цьому контексті О. Єрмакова визначає «конкурентоспроможність регіону» як здатність ефективно конкурувати із економічними суб'єктами відповідного рівня на національному та світовому ринках задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку за рахунок ефективного використання стійких конкурентних переваг даного регіону [13, с. 16].

На думку А. Селезньова, «конкурентоспроможність регіону» – це обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими факторами положення регіону та його окремих товаровиробників на внутрішньому й зовнішньому ринках, що відбивається через показники (індикатори), які адекватно характеризують сучасний стан і його динаміку [14, с. 30].

С. Романюк під конкурентоспроможністю регіону розуміє «його спроможність створювати кращі умови для розвитку, що базується на здатності суб'єктів регіональних відносин – місцевих органів влади, недержавних організацій, підприємств спільно формувати і реалізовувати стратегію розвитку, залучати до цього процесу кращі інтелектуальні, технічні, технологічні та інші ресурси і краще їх використовувати» [15, с. 300].

Таким чином, у рамках завдання формування конкурентоспроможності регіону це поняття може бути визначене як здатність створювати умови для стійкого розвитку регіону.

Оскільки об'єктом управління розвитком регіону є господарський комплекс із зайнятою ним територією, а рівень конкурентної переваги потрібно оцінювати щодо відповідної бази, то доцільно говорити про те, що рівень розвиненості будь-якого регіону порівняно з іншими відображає його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможні регіони мають більше шансів для само підтримуючого розвитку. Особливий стан у виробничо-територіальному комплексі регіону, що відіграє важливу роль у підвищенні його конкурентоспроможності, займають промислово розвинені міста або ті з них, що мають диверсифіковану структуру видів діяльності; промислові вузли, спеціальні (вільні) економічні зони; території зі статусом пріоритетного розвитку; міжгалузеві комплекси та економічні кластери тощо.

Поняття «конкурентоспроможність економіки країни» нерідко пов'язують з результатами участі національних виробників у міжнародній конкуренції.

ції. Проте, розглядаючи цю категорію, основну увагу варто звертати не тільки і не стільки на позиції національних товарів на внутрішньому ринках (це швидше індикатори галузевої конкуренції), скільки на стан економічної системи країни загалом, від якого залежать результати діяльності окремих виробників. Саме тому погоджуємося з авторами, які зазначають, що конкурентоспроможність національної економіки як економічну категорію характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [2, с. 13].

Згідно з прийнятим в ЄС підходом, індикатором конкурентоспроможності економіки є не баланс імпорту чи експорту продукції, а рівень життя населення. Чинний упродовж тривалого часу проект Всесвітнього економічного форуму визначає конкурентоспроможність національних економік як спроможність підтримувати високі темпи зростання реального душевого доходу, що вимірюється темпами росту ВВП з розрахунку на душу населення.

У щорічній доповіді форуму – Глобальному звіті про конкурентоспроможність [16] подаються індекси конкурентоспроможності окремих країн. Їх розраховують як середньозважені з восьми субіндексів, що відображають вплив таких чинників, як відкритість економіки, фінанси, конкуренція, технологія, інфраструктура, менеджмент, праця, інституційне середовище.

Товар, підприємство, галузь економіки, економіка країни – це об'єкти дослідження конкурентоспроможності. З урахуванням специфіки цих об'єктів сформовані категорії, які відображають результат конкурентних відносин на різних рівнях: на елементному (конкурентоспроможність товару), мікрорівні (конкурентоспроможність підприємства), мезорівні (конкурентоспроможність галузі), макрорівні (конкурентоспроможність національної економіки). Між цими категоріями існує причинно-наслідковий зв'язок, який проявляється в тому, що конкурентоспроможність об'єкта певного ієрархічного рівня є результатом прояву конкурентоспроможності об'єкта нижнього рівня й додаткових чинників екзогенного відносно об'єкта нижчого рівня характеру. Тобто у понятті конкурентоспроможність відображаються найвищі цілі функціонування усієї економічної системи.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи, необхідно зазначити, що у загальному розумінні *конкурентоспроможність* – це здатність в умовах вільного та справедливого ринку виробляти товари і надавати послуги, що відповідають стандартам міжнародних ринків, і у той же час

підтримувати й підвищувати рівень реальних доходів громадян у довгостроковій перспективі. При цьому швидкі технологічні зміни у поєднанні з відкритими кордонами та умовами жорсткої конкуренції обумовлюють визначення конкурентоспроможності як процесу постійного удосконалення, саморозвитку та реструктуризації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов. – Мысль, 1990. – 229 с. – С. 44.
2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с. – С. 22.
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с. – С. 30.
4. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська, О.В. Вертелева та ін. ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с. – С. 120.
5. Портер М.Э. Конкуренция : Пер. с англ. : уч. пос. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с. – С. 20-21.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с. – С. 35.
7. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 21-23. – С. 22.
8. Яців І. Сутність категорії «конкурентоспроможність» та особливості її оцінки стосовно системи аграрного виробництва / І. Яців // Вісник Львівського державного аграрного університету : економіка АПК. – 2008. – № 15. – С. 58-67. – С. 60.
9. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 274-282. – С. 274.
10. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78-87.
11. Бельський П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Бельський // Вісник НАН України. – 2007. – № 5. – С. 9-18. – С. 10.
12. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – 582 с. – С. 190.
13. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі : монографія / О.А. Єрмакова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с. – С. 16.
14. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. – М. : Юристъ, 1999. – 384 с. – С. 30.
15. Романюк С. Регіональна політика в Україні – процес реформування // У кн. «Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку». За матеріалами VIII Всеукраїнських муніципальних слухань «Ресурси місцевого і регіонального розвитку: національний та міжнародний аспекти», 29 липня-2 серпня 2002 р., Судак, АР Крим / Наук. ред. М. Пухтинський. – К. : Атіка-Н, 2003. – С. 300.
16. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>>.



УДК 658:64.012.8

Драчук Ю.З.*доктор економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України***Еременко О.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Донецького державного університету управління***Трушкіна Н.В.***магістр з економіки,
молодший науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

ЧИННИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ З УРАХУВАННЯМ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ*

У статті розглянуто сутність механізмів державного регулювання інноваційної діяльності підприємств. Досліджено особливості формування збалансованого інвестиційного портфеля окремих галузей промисловості. Визначено напрями інституціонального забезпечення економічної безпеки промислового підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність, державне регулювання, інвестиційний портфель, венчурний капітал, економічна безпека, стратегії інноваційного розвитку, пріоритетні напрями.

Драчук Ю.З., Еременко О.М., Трушкіна Н.В. ФАКТОРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена сущность государственного регулирования инновационной деятельности предприятий. Исследованы особенности формирования сбалансированного инвестиционного портфеля отдельных отраслей промышленности. Определены направления институционального обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственное регулирование, инвестиционный портфель, венчурный капитал, экономическая безопасность, стратегии инновационного развития, приоритетные направления.

Drachuk Y.Z., Eremenko O.M., Trushkina N.V. FACTORS OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY WITH RESPECT TO MARKET TRANSFORMATIONS IN UKRAINE'S ECONOMY

The article considers the essence of state regulation of innovation in enterprises. The features of the formation of a balanced investment portfolio of individual industries are explored. The directions of institutional economic security of industrial enterprise are determined.

Keywords: innovation activity, state regulation, investment portfolio, venture capital, economic security, innovation development strategy, priorities.

Постановка проблеми. У сучасних умовах особливої значущості набуває проблема розвитку та використання інноваційного потенціалу, що обумовлено необхідністю вирішення стратегічних завдань на мікро- і макрорівнях. Водночас відбувається органічне входження української економіки у світове господарство. Технічний розвиток практично здійснюється в усіх галузях промисловості й сприяє посиленню інноваційного характеру виробничої діяльності, формуванню особливої інноваційної сфери з властивими їй специфікою і суб'єктами.

Необхідною умовою формування інноваційної сфери є визначення механізмів розвитку інноваційних процесів. Інноваційна діяльність нині розглядається як один з найважливіших чинників підвищення ефективності промислового виробництва. Активізація інноваційної діяльності потребує пошуку нових підходів до організації взаємовідносин між усіма учасниками інноваційного процесу, закріплення певних функцій за відповідними органами управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти державного регулювання інноваційної діяльності знаходяться в полі зору дослідників, серед яких слід відзначити ряд вчених: О.І. Амошу, В.П. Антоноук, В.В. Дементьєва, В.П. Вишневського, А.І. Землянкін, Р.М. Лепу, В.І. Ляшенко, Л.Л. Стариченко та ін. [1-4].

Сутність механізмів державного регулювання інноваційної діяльності полягає в наступному [1, с. 21-23]:

- вдосконалення нормативно-правової бази інноваційної діяльності, у тому числі адаптації національного законодавства до відповідних стандартів СОТ;
- побудова загальнообов'язкового страхування інноваційних проектів;
- узгодження нормативно-правових актів щодо наукової та науково-технічної діяльності й відносин інтелектуальної власності;
- забезпечення достатності та ефективності фінансування освіти та науки, інноваційного бізнесу;
- посилення кредитного забезпечення впровадження науково-технічних розробок;
- створення дієвої інноваційної інфраструктури, що відображає сукупність взаємозумовлених та ціле-

* Дослідження виконано в рамках НДР ІЕП НАН України «Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (№ держреєстрації 0113U004371).

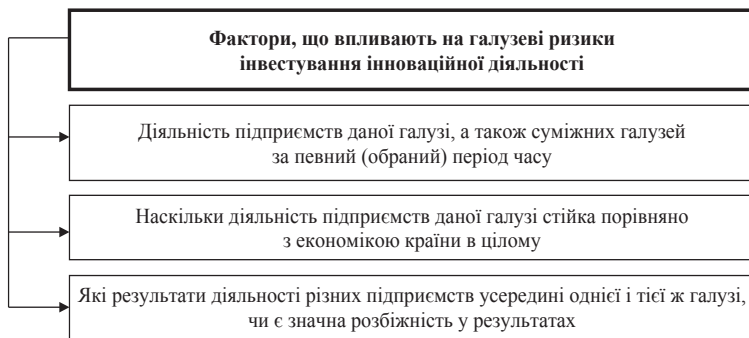


Рис. 1. Чинники, які впливають на галузеві ризики фінансування інноваційної діяльності підприємств

спрямованих засобів і способів досягнення загальної мети – інноваційного розвитку регіону.

Серед методів дослідження обрані такі, що дають змогу найповніше вивчити теоретичну базу проблеми, надати оцінку виробничій та інноваційній діяльності підприємств галузі.

Метою дослідження є визначення чинників державного регулювання інноваційного розвитку промисловості з урахуванням ринкових трансформацій в економіці України.

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання: розглянути теоретичні аспекти ринкових трансформацій в економіці України; дослідити основні чинники державного регулювання інноваційного розвитку (стосовно вугільної галузі): інвестиційні, галузеві та інституціональні чинники.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки однією з важливих проблем є фінансове забезпечення нових або підтримка наявних у промисловості інвестиційних проектів. Сучасні тенденції господарювання, висока міра зношеності устаткування промислових підприємств і необхідність освоєння та впровадження нових технологій визначають актуальність даної проблеми, в тому числі для вугільної промисловості.

На формування і становлення інноваційного розвитку вітчизняних вугледобувних підприємств впливають [2, с. 128-130]:

- зовнішні чинники – наявність фінансування науково-технічних досліджень, досконала нормативно-правова система, сформований ринок інноваційної продукції, готовність апарату управління до інноваційного розвитку, наявність фахівців високого рівня;

- внутрішні чинники – сприятливі гірничо-геологічні умови, достатній термін служби вугільних шахт, ефективні технології та технічне оснащення очисних вибоїв, відсутність високої аварійності, обґрунтована розрахунками якість рядового вугілля, платоспроможність вугільних шахт.

Економічною основою в процесах модернізації й відновленні шахтного фонду є власні кошти й фінансові можливості держави. Для вивчення закономірностей розвитку інвестування інноваційної діяльності вугледобувних підприємств використано метод аналітичного вирівнювання рядів динаміки загальних обсягів інвестицій [3, с. 256-258].

Розрахунки показують, що за 2010–2012 рр. між обсягами інвестицій та фінансуванням інноваційної діяльності вугільної галузі відзначається помірна тіснота зв'язку, оскільки значення коефіцієнта кореляції складає 0,5 (при граничних значеннях $0,4 \leq r \leq 0,7$).

За специфікою сучасного розвитку економіки, орієнтованою на інноваційну модель, пропонується до розгляду один з інноваційних аспектів, а саме застосування портфельного підходу до управління інноваційними проектами на підприємстві увага учасників ринку зводиться не тільки до одержання очікуваного доходу на свої інвестиції, а й на всі цінні папери, які обертаються на ринку й мають попит. Тобто інвестор визначає свій вибір цінного паперу не тільки одержанням очікуваного доходу, а й можливим ризиком.

Основною проблемою, яку має вирішувати інвестор, є досягнення максимального рівня очікуваної доходності інвестицій за певного рівня ризику і скороченням можливого ризику за очікуваної доходності. Мета кожного інвестора – більше доходу за меншого ризику. Для зниження загального ризику інвестиційного портфеля вирішальне значення має вибір галузей і диверсифікація інноваційно-інвестиційної діяльності.

Галузевий ризик – це ймовірність втрат внаслідок змін в економічному стані галузі та ступенем цих змін як всередині галузі, так і в зовнішньому середовищі. Принцип галузевої диверсифікації полягає в тому, щоб запобігти галузевому ризику, пов'язаного зі специфікою окремих галузей.

При аналізі галузевого ризику необхідно враховувати такі чинники (рис. 1).

Таблиця 1

Розподіл підприємств за галузями* за оцінкою факторів, що обмежують інноваційно-інвестиційну діяльність (процент від загальної кількості підприємств, %)

Чинники	Роки					
	2000	2005	2007	2009	2012	2013
Недолік власних фінансових коштів	41	65	59	66	60	64
Інвестиційні ризики	35	25	29	23	27	27
Невизначеність економічної ситуації в країні	49	18	11	48	31	26
Високий відсоток комерційного кредиту	47	31	27	36	25	25
Недостатній попит на продукцію	10	21	11	29	19	19
Складний механізм отримання кредитів для реалізації інвестиційних проектів	39	17	14	19	14	13
Недосконала нормативно-правова база, що регулює інвестиційні процеси	36	17	18	10	10	11
Низька прибутковість інвестицій в основний капітал	8	14	12	10	11	10
Незадовільний стан технічної бази	18	9	8	7	6	7
Примітка: до галузей віднесено видобуток корисних копалин, обробні виробництва, виробництво і розподіл електроенергії, газу та води						

Мінімізувати галузеві ризики можливо при складанні портфеля з акцій компаній декількох галузей економіки. Формування збалансованого інвестиційного портфеля вимагає придбання активів в інвестиційно-привабливих галузях і фінансово стійких суб'єктів ринку.

Перед інвестором постає проблема вибору об'єкта інвестування тих галузей, які мають кращі перспективи розвитку і можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій. Основою такого вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості галузей економіки.

Галузева диверсифікація означає розподіл активів (пасивів) між клієнтами, які здійснюють свою діяльність у різних галузях економіки. Ігнорування галузевих особливостей може привести до суттєвих помилок. Наприклад, при порівнянні двох підприємств з фінансово-економічними показниками має враховуватися їхня галузева приналежність (і стан галузей) (табл. 1).

Найбільший ефект досягається при здійсненні інвестицій у галузі з протилежними фазами коливань ділового циклу. Так, якщо одна галузь перебуває на стадії економічного зростання, то інша переживає стадію спаду, а з часом їх позиції змінюються на протилежні.

Тоді зниження доходів від однієї групи клієнтів компенсується підвищенням доходів від іншої групи, що допомагає стабілізувати доходи і знизити ризик.

Галузевий аналіз та прогнозування інвестиційної привабливості галузей і визначення галузевої структури портфеля здійснюється за 4 етапами (табл. 2).

Диверсифікація інвестиційної діяльності, здійснювана у процесі другого і третього етапів розробки галузевої спрямованості інвестиційної стратегії, дозволяє отримати ефект синергізму, за яким загальний ефект галузевої діяльності підприємства значно більше, ніж ефект окремих галузевих його підрозділів [4, с. 143-145].

Для отримання ефекту синергії у процесі галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності інвестор може вибрати наступальну стратегію або захисну ін-

вестиційну стратегію. Галузеву інвестиційну диверсифікацію доцільно здійснювати з урахуванням попередньої оцінки прогнозованого розвитку окремих галузей за трьома групами показників, розрахунок яких ґрунтується на відповідних статистичних даних та експертних оцінках (рис. 2).

На основі оцінки трьох перерахованих елементів оцінювальних характеристик і їх рангової значущості у загальній характеристиці інвестиційної привабливості розраховуються інтегральні показники рівня інвестиційної привабливості окремих галузей економіки.

При оцінці інвестиційної привабливості окремих галузей економіки експертним шляхом – на основі опитування інвестиційних менеджерів низки інвестиційних компаній – встановлена значимість окремих елементів при розрахунку інтегрального рангового показника: рівень перспективності розвитку галузі – 20%; рівень середньогалузевої рентабельності діяльності підприємств галузі – 65%; рівень галузевих інвестиційних ризиків – 15% [5, с. 55-58].

На основі розрахованих інтегральних рангових показників оцінки інвестиційної привабливості окремих галузей проводиться відповідне їх угруповання. У процесі такого угруповання встановлюються: пріоритетні галузі за рівнем інвестиційної привабливості; галузі з високим рівнем інвестиційної привабливості; галузі з середнім рівнем інвестиційної привабливості; галузі з несприятливими умовами для розвитку інвестиційної діяльності.

Здійснюючи галузеву диверсифікацію, інвестору доцільно розподілити інвестиційні вкладення за такою структурою: 55% інвестицій у галузі з високим рівнем інвестиційної привабливості; 30% у галузі з середніми умовами інвестування; 15% у галузі з несприятливими умовами для розвитку інвестиційної діяльності.

Представлений механізм визначення галузевої спрямованості та диверсифікації інвестиційної діяльності дозволить проаналізувати отримані в результаті розрахунків траєкторії її розвитку для різних варіантів інвестування.

Таблиця 2

Галузевий аналіз та прогнозування інвестиційної привабливості галузей

Етап	Зміст етапу
Перший – встановлення рівня галузевої концентрації або диверсифікації інвестиційної діяльності	Як правило, стратегію галузевої концентрації обирають інвестори з невеликим фінансовим капіталом і досвідом у здійсненні інвестиційної діяльності, коли вкладення коштів у великих стабільних емітентів переважно однієї галузі, яка є найбільш відомою інвестору. Стратегія галузевої концентрації (якщо вона, незважаючи на високий рівень ризику, все ж обирається інвестором), спочатку при сприятливих обставинах може забезпечити найбільш високі темпи росту капіталу. Наступним кроком в інвестиційній діяльності має бути перехід до стратегії галузевої диверсифікації інвестицій.
Другий – дослідження доцільності різних форм галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності в рамках певної групи галузей	Галузева диверсифікація дозволяє інвестору більш широко використовувати накопичений досвід, а, отже, краще визначати ефективність інвестування. Використання галузевої диверсифікації навіть у таких обмежених рамках дозволяє істотно знизити рівень інвестиційних ризиків.
Третій – дослідження доцільності різних форм диверсифікації інвестиційної діяльності в розрізі різних, не пов'язаних між собою груп галузей	Необхідність використання такої стратегії визначається тим, що для багатьох інвесторів, які протягом тривалого періоду знаходяться на інвестиційному ринку, традиційно обрані галузі (окремі або в рамках певних груп) стримують темпи приросту капіталу, отримання високої віддачі від інвестицій, а іноді визначають стратегічну уразливість у конкурентній боротьбі. Забезпечити нові можливості отримання додаткового капіталу може інвестування в інші альтернативні групи галузей. За рахунок вибору галузей з різними стадіями життєвого циклу і з різними в часі коливаннями кон'юнктури на їхню продукцію істотно знижується рівень інвестиційних ризиків.
Четвертий – виконання за відібраними галузями поглибленого аналізу діяльності окремих підгалузей з використанням більш широкої системи показників	Така оцінка потрібна інвестору при визначенні доцільності здійснення капітальних вкладень в розширення і технічне переозброєння діючих підприємств; виборі для придбання альтернативних об'єктів приватизації; покупці акцій окремих компаній. Поглиблений аналіз дозволяє оцінити можливу прибутковість і терміни повернення інвестованих коштів, а також виявити найбільш важливі за фінансовими результатами інвестиційні ризики.

Аналіз розрахункових показників дозволить оцінити синергетичний ефект здійснюваних інвестицій. При цьому інвестор зможе сприяти прийняттю оптимальних управлінських рішень при визначенні галузевої структури інвестиційного портфеля.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, у 2013 р. ринок управління активами інституційних інвесторів зазнавав змін у законодавстві

– податкової та депозитарної системи, а також ліцензійних умов діяльності компаній. Закон України 2014 року «Про інститути спільного інвестування» має розширити можливості для роботи на ринку спільного інвестування та наблизити його умови до діючих на світових ринках, стимулювати появу нових видів венчурних фондів, краще задовольняти потреби інвесторів.

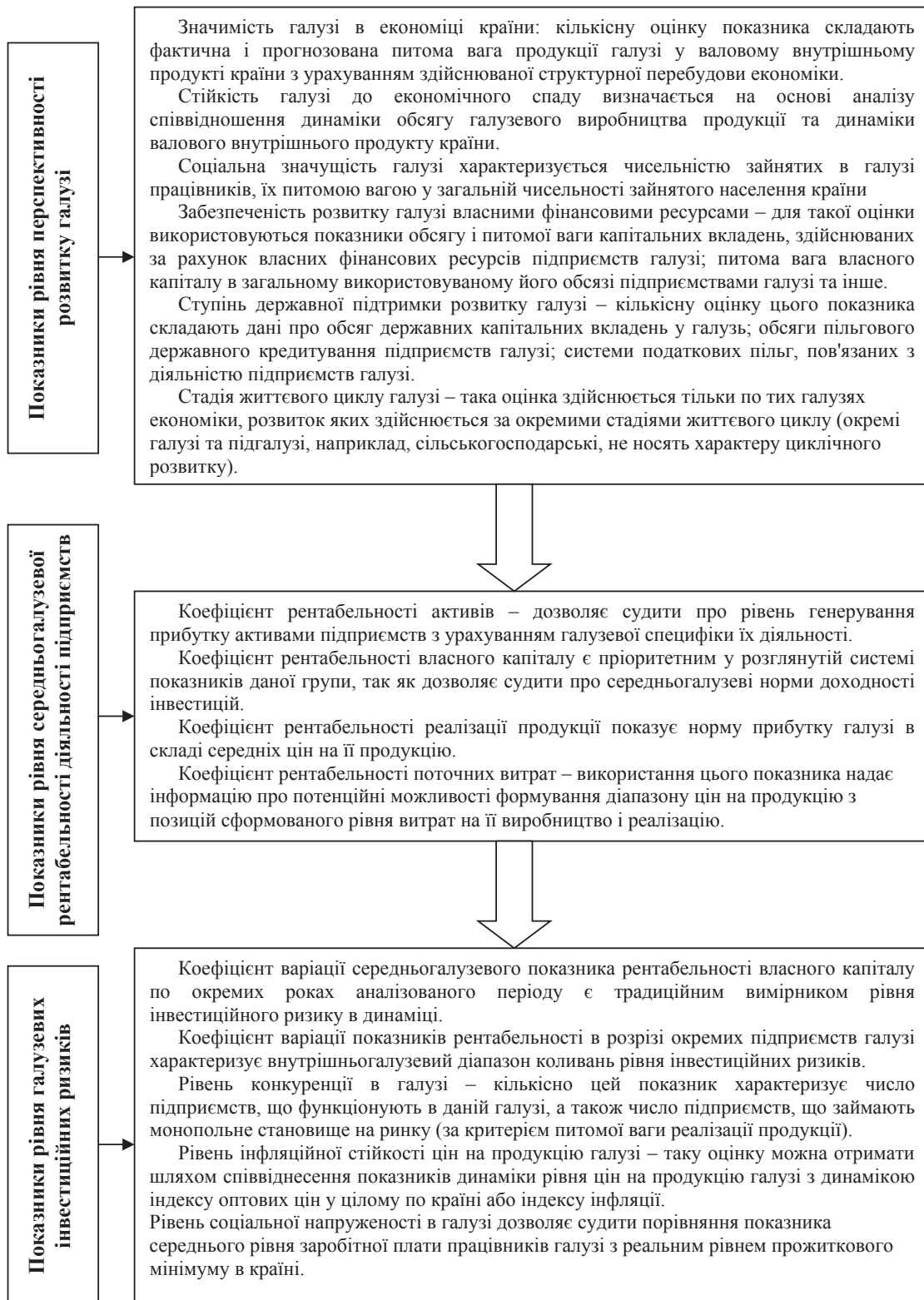


Рис. 2. Систематизація показників оцінки рівня галузевої інвестиційної диверсифікації

Аналізуючи стан венчурного фінансування інноваційного розвитку в Україні, можна стверджувати, що, незважаючи на значний науково-технічний потенціал у сфері технологій та інтелектуальний потенціал, існують фактори, що обмежують розвиток венчурного інвестування інноваційної діяльності в Україні. Серед них такі:

- правове та економічне середовище не стимулюють установи венчурних фондів, практично відсутні нормативно-правові акти, що забезпечують функціонування венчурного фінансування малого інноваційного бізнесу;

- нестача вітчизняних інвестиційних ресурсів (банки, пенсійні фонди, страхові організації не беруть участі в роботі венчурних компаній) і, як наслідок, слабе формування національного інвестиційного портфеля;

- використання переважно іноземного венчурного капіталу при мінімальній участі українського, що різко знижує привабливість даної сфери для зарубіжних інвесторів;

- неефективне використання коштів венчурних фондів;

- нерозвиненість інфраструктури, здатної забезпечити ефективне співробітництво суб'єктів венчурної індустрії і малих інноваційних фірм, появу нових і розвиток діючих малих і середніх інноваційних підприємств;

- відсутність економічних стимулів для залучення прямих інвестицій в підприємства високотехнологічного сектора, що забезпечують прийнятний ризик для венчурних інвесторів, відсутність гнучкої системи оподаткування венчурного бізнесу;

- недоліки кваліфікованого менеджменту та кваліфікованих керуючих венчурними фондами;

- слабка прозорість ринку інтелектуального капіталу і вітчизняних підприємств для венчурних інвесторів, що призводить до труднощів у пошуку підприємств-реципієнтів та інноваційних проектів під венчурні інвестиції.

Ринок венчурних інвестицій в Україні залишається непрозорим. До можливих напрямів удоскона-

лення інституційного забезпечення венчурного інвестування інноваційного розвитку можна віднести:

- подальше формування законодавства та активна державна підтримка;

- залучення великих вітчизняних компаній до розвитку інноваційних технологій – забезпечення тісної взаємодії всіх ланок інноваційного ланцюжка;
- розвиток системи експертизи та сервісних послуг;

- ефективне використання грантових коштів.

Отже, дослідження показують, що на даному етапі актуальним залишається активізація інноваційних процесів в економіці України, вдосконалення фінансового забезпечення інноваційного розвитку промисловості шляхом використання венчурного капіталу.

У сучасних умовах господарювання важливим чинником підвищення результативності та рівня конкурентоспроможності господарської діяльності є економічна безпека підприємства – ключова складова успішного його функціонування, ігнорування чого викликає негативні наслідки – зменшення прибутковості підприємств.

На основі узагальнення результатів аналізу підходу науковців до визначення сутності економічної безпеки підприємства [5-7] та враховуючи, що підприємство є системою, пропонується під цим терміном розуміти захищеність інноваційного, технологічного, виробничого, фінансового та кадрового потенціалу від зовнішніх і внутрішніх економічних загроз і здатність до відтворення при ефективному використанні всіх його задіяних ресурсів.

Важливим завданням забезпечення економічної безпеки промислового підприємства є виявлення та ідентифікація чинників ризику, небезпек і загроз, які можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Залежно від можливості їх прогнозування доцільно виділити ті небезпеки або загрози, які можна передбачити та непередбачувани. До перших належать ті, які виникають у певних умовах, відомі з досвіду господарської діяльності, своєчасно виявлені та узагальнені економічною наукою [6, с. 41-45].

Таблиця 3

Екзогенні та ендогенні чинники, які негативно впливають на економічну безпеку промислового підприємства

Група чинників	Зміст групи чинників
Екзогенні (зовнішні) небезпеки та загрози	несприятлива зміна політичної ситуації; макроекономічні потрясіння (кризи, порушення виробничих зв'язків, інфляція, втрата ринків сировини, матеріалів, енергоносіїв, товарів тощо); застосування корупційних схем при здійсненні господарської діяльності; зміна законодавства, що впливає на умови господарської діяльності (податкового, відносин власності, договірної); нерозвиненість інфраструктури ринку; використання недобросовісної конкуренції; промислово-економічне шпигунство; протиправні дії конкурентів, їх прагнення заволодіти контрольным пакетом акцій; протизаконні фінансові операції; несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, що становить комерційну таємницю; крадіжки фінансових коштів і цінностей; ушкодження будівель, приміщень; надзвичайні ситуації природного і технічного характеру.
Ендогенні (внутрішні) небезпеки і загрози	недостатній рівень дисципліни; протиправні дії кадрових співробітників; порушення режиму збереження конфіденційної інформації; вибір ненадійних партнерів та інвесторів; відтік кваліфікованих кадрів, невірна оцінка кваліфікації кадрів, їх низька компетентність; недостатня патентна захищеність; аварії, пожежі, вибухи; перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні; вихід з ладу комп'ютерної техніки; високий рівень корумпованості керівників; низький освітній рівень керівників; неефективне використання тактичного та стратегічного планування.



Рис. 3. Напрями інституціонального забезпечення економічної безпеки вугільного підприємства

Небезпеки і загрози економіці підприємства залежно від джерел виникнення класифікуються на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі і волі підприємства чи його персоналу, незалежні від прийнятих рішень, дій менеджера. Це стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини тощо. Вони розпізнаються та враховуються в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, різних органів і організацій, в тому числі державних і міжнародних підприємств-конкурентів. Тому їх запобігання пов'язане з впливом на суб'єктів економічних відносин.

Найбільшого поширення набуло виділення небезпек і загроз залежно від сфери їх виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні та зовнішні (табл. 3).

Інституціональне забезпечення економічної безпеки промислового підприємства пропонується розглядати як комплекс нормативно-правових, організаційних, фінансових, інвестиційних, інноваційних засобів впливу, які мають за мету своєчасне виявлення, попередження та усунення загроз економічній безпеці підприємства (рис. 3) [7, с. 305-307].

Головними цілями стратегії інноваційного розвитку вітчизняної вугільної галузі можна вважати: збільшення вугледобутку, підвищення продуктивності та безпеки праці, покращення якості вугілля та зменшення його собівартості.

Виходячи із цих цілей, стратегія інноваційного розвитку вугільної галузі має базуватися на реалізації таких пріоритетних напрямів:

- технічне переоснащення вугледобувного виробництва, включаючи забезпечення розвитку технології підземного видобування з переважним використанням у очисних вибоях механізованих комплексів нового технічного рівня, промислово утилізацію шахтного метану;

- здійснення заходів з підвищення потенціалу та посилення ролі галузевої науки за науково-технологічним, проектно-конструкторським і дослідно-експериментальним напрямками;

- відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки та підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації.

Висновки. У ринкових умовах господарювання особливого значення набувають інвестиційні чинники інноваційної діяльності підприємств. Заходами з активізації фінансового забезпечення інноваційного розвитку галузі є створення спеціалізованих інноваційних банків, забезпечення попиту і пропозиції на інноваційному ринку.

Для зниження загального ризику інвестиційного портфеля вирішальне значення має вибір галузей і диверсифікація інноваційно-інвестиційної діяльності. Розглянутий механізм визначення галузевої спрямованості та диверсифікації інвестиційної діяльності дозволяє аналізувати отримані

в результаті розрахунків траєкторії її розвитку для різних варіантів інвестування.

Аналіз розрахункових показників дозволить оцінювати синергетичний ефект здійснюваних інвестицій. При цьому інвестор сприятиме прийняттю оптимальних управлінських рішень при визначенні галузевої структури інвестиційного портфеля.

Дослідження показують, що на даному етапі актуальним залишається активізація інноваційних процесів в економіці України, вдосконалення фінансового забезпечення інноваційного розвитку промисловості шляхом використання венчурного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Галузеві проблеми і пріоритети промислової політики України : наукова доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразька, В.І. Ляшенко, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Г.З. Шевцова, В.А. Нікіфорова, Р.М. Лепа, Р.В. Прокопенко, Д.Б. Соколовський, Д.Ю. Череватський, М.А. Кордюкова, Д.А. Сальков. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2009. – 42 с.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянін та ін. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2007. – 328 с.
3. Драчук Ю.З. Оцінка ефективності інновацій в безпеці виробництва : монографія / Ю.З. Драчук. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2009. – 420 с.
4. Бондарчук Н.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Н.В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 143-145.
5. Кузьміна Н.В. Экономическая безопасность в системе оценки функционирования предприятия / Н.В. Кузьмина // Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 55-58.
6. Коробчинський Л.О. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / Л.О. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 41-45.
7. Біломістна І.І. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств / І.І. Біломістна, В.Є. Хоречко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 305-307.



УДК 331.102.344

Степанчук С.О.

аспірант кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій**ИНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Стаття присвячена дослідженню інтелектуального потенціалу суспільства, зокрема, індексу розвитку людського потенціалу та впливу показника на національну економіку. Проаналізована наукова думка про сутність інтелектуального потенціалу. Подано авторський підхід до розуміння інтелектуального потенціалу та його ролі в національній економіці. Визначені окремі індекси інтелектуального потенціалу національної економіки. Обґрунтовано необхідність дослідження інтелектуального потенціалу в національній економіці, а також стимулювання розвитку та реалізації в національній економіці потенціалу країни.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, індекс розвитку людського потенціалу, інтелектуальний капітал, інвестиції, національна економіка, економічний розвиток.

Stepanchuk S.A. INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY

Статья посвящена исследованию интеллектуального потенциала общества, в частности, индекса развития человеческого потенциала и влиянию показателя на национальную экономику Украины. Проанализирована научная мысль о сущности интеллектуального потенциала. Представлен авторский подход к пониманию интеллектуального потенциала и его роли в национальной экономике. Определены отдельные индексы интеллектуального потенциала национальной экономики. Обоснована необходимость исследования интеллектуального потенциала в национальной экономике, а также стимулирование развития и реализации в национальной экономике потенциала страны.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал общества, индекс развития человеческого потенциала, интеллектуальный капитал, инновации, национальная экономика, экономическое развитие.

Stepanchuk S.O. INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY

This article is dedicated to the research of intellectual potential in particular the index advance of human potential and the influence of exponent to the national economy. Scientific thinking of the intellectual potential essence was analyzed. It is shown the author's comprehension of intellectual potential and its role in the national economy. Certain intellectual potential indexes of national economy are determined. It is substantiated the necessity of intellectual potential research, also the development and implementation stimulation of the country national economy potential.

Keywords: intellectual potential, index advance of human potential, intellectual capital, investments, national economy, economic development.

Постановка проблеми. В останні роки стрімко виріс інтерес до вивчення процесів інтелектуального розвитку суспільства. У першу чергу це пов'язано з формуванням і становленням суспільства знань – нової соціально-економічної формації, основним стимулюючим рухом і продуктом, що стає виробництвом, розподілом та ефективним використанням наукових знань і технологій. В основі нового суспільства, нової авангардної постіндустріальної цивілізації покладено масштабні науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, які ініціюються, здійснюються і підтримуються транснаціональними компаніями, державою, міждержавними і недержавними об'єднаннями та фондами. Актуальність організації досліджень на цьому стратегічному напрямку надзвичайна. Тезис про пріоритетність інтелектуального розвитку українського суспільства став пріоритетом концепції розвитку держави останнього десятиріччя, у напрямку: освіта, інфраструктура, інвестиції, інновації, інтелект. Інноваційний розвиток, заснований на науково обміркованому прирощуванні і використанні інтелектуального потенціалу соціуму, – стратегічна задача державної політики України. І з самого початку важливо визначити сутність, мотиви, курс і оптимальні ресурси руху вперед, вберегти країну від нових помилок, ілюзій та пасток.

Тому, дослідження стану інтелектуального потенціалу суспільства і зокрема індексу розвитку інтелектуального потенціалу є надзвичайно важливим і актуальним питанням для національної економіки України, у розрізі пошуків шляхів виходу з кризового соціально-економічного становища, та досягнення сталого рівня конкурентоспроможності серед інших держав світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У формуванні наукових уявлень про інтелектуальний потенціал суспільства вагомий внесок належить Дж. Грейсону, П. Друкеру, М. Портеру, Й. Шумпетеру, Б. Твіссу, Х. Хекхаузену, Т. Шульцу, Г. Беккеру, Л. Едвінссону, М. Мелоуну, Ч. Хансену, В.Л. Іноземцеву та іншим зарубіжним вченим.

Серед українських дослідників проблему використання та розвитку інтелектуального потенціалу з різною мірою глибини вивчали О.І. Амоша, С.І. Бандур, Л.К. Безчасний, Н.Л. Гавкалова, В.М. Геєць, О.А. Грїшнова, А.М. Колот, І.С. Каленюк, Е.М. Лібанова, Н.С. Маркова, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, Л.І. Федулова, А.А. Чухно, Л.В. Шаульська та інші.

Проте зазначена проблема все ще залишається невирішеною та недостатньо дослідженою, що потребує продовження наукових пошуків.

Широке коло досліджень ґрунтується на вивченні інтелектуального потенціалу, виходячи з розуміння його як спроможності суспільства на різних економічних рівнях, так і особистостей, творити, накопичувати та використовувати нові знання, проекти, ідеї як інтелектуальну власність для соціально-економічного, науково-технічного, духовно-культурного, морально-правового та іншого розвитку [1, с. 127].

Більшість науковців, зокрема, Ю. Гава, М. Розумний, визначають інтелектуальний потенціал як сукупність людського, матеріального та нематеріального потенціалу [2, с. 130; 5, с. 90].

Значна кількість дослідників зосереджується на визначенні поняття про інтелектуальний потенціал як можливість генерації і сприйняття ідей та задумів, новацій, доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень [3, с. 134].

В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк, І.А. Шовкун, мають іншу думку стосовно уявлень про інтелектуальний потенціал національної економіки. Вони стверджують, що інтелектуальний потенціал має розглядатися як сукупність інтелектуальних ресурсів, що втілюють наукові здобутки суспільства, трудових ресурсів з притаманними інтелектуальними, освітніми та кваліфікаційними характеристиками, раціональне використання яких (в оптимальному співвідношенні з іншими економічними ресурсами) забезпечує досягнення нової якості економічного розвитку, що базується на знаннях [6, с. 194].

Деякі дослідники, вважають рівень такої проблематики має стосуватися лише надскладних виробничих комплексів, найсучасніших підприємств з високим рівнем інтелектуальності трудових процесів, які створюють сприятливі умови для економії праці, остаточної ліквідації важких та непривабливих видів людської праці, реалізації творчого потенціалу працівників, зайнятих переважно розробкою та впровадженням нововведень [7, с. 52]. Однак у час, коли країни входять в еру інформаційного суспільства і в трудових процесах зростає частка інтелектуальної праці, а в структурі зайнятих – питома вага працівників, зайнятих переробкою та створенням нової інформації, – остання думка вряд чи може вважатися перспективною, обмежуючи увагу вузьким колом підприємств.

Багатьма авторами інтелектуальний потенціал ототожнюється з інтелектуальним капіталом. На думку В.М. Гейця, інтелектуальний капітал – це, перш за все, люди та знання, якими вони володіють, а також їх навички і все те, що допомагає ефективно використовувати знання та навички; це збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії [8, с. 192].

Виконаний аналіз наукових джерел засвідчив існування великої кількості підходів до розуміння інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу. У процесі дослідження було виявлено наявність близького тлумачення і навіть ототожнення сутності цих понять. Крім того, прослідковується тісний взаємозв'язок зазначених понять з категоріями «людський потенціал», «людський капітал». Аналіз генезису наукової думки показав відсутність тлумачення сутності інтелектуального потенціалу національної економіки як окремого поняття.

На думку автора, категорія інтелектуальний потенціал більш розширена, ніж категорія інтелектуальний капітал. Термін «потенціал» (potential) – визначається як можливість, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані [9]. У буквальному значенні трактується як приховані можливості; його носій – той, що володіє достатньою силою для здійснення яких-небудь дій. Будь-які потенціальні можливості, а в розрізі дослідження – інтелектуальні, можуть залучатися і використовуватися повністю, частково або залишатися нереалізованими з певних причин.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження факторів та чинників, що впливають на формування інтелектуального потенціалу національної економіки, зокрема індексу розвитку людського потенціалу в Україні та світі, його місце в розвитку економіки країни, визначення сутності і ролі його складових та пошуку шляхів підвищення інтелектуального потенціалу України, у тому числі, за рахунок збільшення індексу розвитку людського потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наука до кінця 20 ст. стала найважливішою продуктивною силою. Економічна, фінансова, військова, політична

міць розвинених держав нині не опосередковано залежить від фундаментальних досліджень, питомої ваги наукоємною продукції в загальному обсязі промислового виробництва і валового національного продукту. Зростання інтелектуального потенціалу визначається [4, с. 17], з одного боку, можливостями забезпечувати науку сучасними, капітало- та ресурсоемними приладами, апаратами та устаткуванням, які є втіленням новітніх досягнень наукової і технічної думки, а також дорогими матеріалами високого ступеня чистоти, а з іншого – можливостями підготовки достатньої кількості кваліфікованих кадрів вчених, інженерів, техніків, управлінців високого рівня.

У сучасному світі існуючий рівень конкурентоспроможності найбільш розвинених країн у значній мірі визначається ефективним розвитком науки і нових технологій. На перших ролях сьогодні ті країни, економіка яких заснована на знаннях.

Розглянемо світові рейтинги вибіркового країни та України за рівнем освіченості та знань населення, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Рейтинги країн
за показником грамотності населення**

Рейтинг країн	Країни	Значення показника, за даними на 2013 рік
1	Корея	100,00
2	Грузія	99,7
3	Україна	99,7
4	Росія	99,6
5	Білорусія	99,6
6	Польща	99,5
7	Болгарія	98,4
8	Македонія	97,3
9	Албанія	95,9
10	Бразилія	90,3
11	Камбоджі	77,6
12	Ангола	70,1
13	Бангладеш	56,8
14	Сьєрра-Леоне	42,1

Джерело: <http://hdrstats.undp.org/countries/country> за даними Інституту статистики ЮНЕСКО [10]

Як показують данні таблиці 1, Україна має досить потужний рейтинг серед країн світу за рівнем грамотності населення старше 15 років.

Індекс розвитку інтелектуального потенціалу суспільства є найважливішим компонентом більш загального показника, індексу розвитку людського потенціалу. Міжнародним показником розвитку людського потенціалу є індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) – Human Development Index (HDI) value. За ініціативою ООН з 1990 року ІРЛП розраховується практично для всіх країн світу. Результати вимірів систематично опубліковуються в наукових і довідникових виданнях.

Це зведений індекс, що вимірює середнє значення досягнень за трьома основними аспектами розвитку людського потенціалу, а саме:

- 1) рівнем тривалості і здоров'я життя,
- 2) рівнем знань;
- 3) та рівнем гідності життя.

Розраховується індекс розвитку людського потенціалу на основі зведених показників, наданих UNDESA (2012), Барро і Лі (2012), Інститут статистики ЮНЕСКО (2013), Світовий банк (2013) і МВФ (2013).

Вважається, що країни, у яких ІРЛП дорівнює 80 пунктів і вище, володіють високим рівнем людського розвитку, від 50 до 79 – середнім, нижче 50 – низьким.

Значення індексу розвитку людського потенціалу визначається для кожної країни щорічно, починаючи з 1980 року і згідно заданих рівнів людського потенціалу, країни отримують певні ранги. Рівні людського потенціалу за окремі роки представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Рівні людського потенціалу

Рівні	Показники рівнів людського потенціалу				
	1980	1990	2000	2010	2013
Дуже високий рівень людського потенціалу	0.773	0.817	0.867	0.902	0.905
Високий рівень людського потенціалу	0.605	0.656	0.695	0.753	0.758
Середній рівень людського потенціалу	0.419	0.481	0.549	0.631	0.640
Низький рівень людського потенціалу	0.315	0.350	0.385	0.461	0.466

Джерело: <http://hdrstats.undp.org/countries/country> за даними Інституту статистики ЮНЕСКО [10]

Країни з дуже високим рівнем людського потенціалу мають значення індексу в межах – 0,773 пунктів за даними 1980 року та 0,905 пунктів в 2013 році, до таких країн відносять: Норвегія, Австралія, США, Нідерланди, Германия, Нова Зеландія, Ірландія, Швеція, Швейцарія, Японія, Канада.

Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу мають значення індексу в межах – 0,605 пунктів на рівні 1980 року та 0,758 пунктів у 2013 році, це такі країни, як: Корея, Китай, Сінга-

пур, Ізраїль, Англія, Австрія, Франція, Бельгія, Іспанія, Італія, Данія, Фінляндія.

Середній рівень розвитку людського потенціалу означає індекс в межах – 0,419 пунктів на рівні 1980 року та 0,640 пунктів у 2013 році, до країн зі значенням середнього показника відносять: Португалія, Чилі, Аргентина, Латвія, Уругвай, Сербія, Малайзія, Албанія, Румунія, Мексика та інші країни в тому числі і Україна.

Низький рівень розвитку людського потенціалу із значенням індексу в межах – 0,315 пунктів на рівні 1980 року та 0,466 пунктів у 2013 році мають такі країни, як: Танзанія, Нігерія, Непал, Судан, Лівія, Сера Леоне, Афганістан, Ефіопія, малі, Чад, Мозамбік, Конго.

У нашій країні індекс розвитку людського потенціалу, за даними міжнародної статистичної агенції, підвищився з 0,714 пунктів у 1990 році до 0,740 пунктів у 2013 році. Значення індексу розвитку людського потенціалу для України та деяких інших країн представлено в таблиці 3.

Такі значення свідчать про те, що хоч Україна в 2013 році займає 78-му позицію за рівнем розвитку людського потенціалу, але знаходиться серед країн з середніми показниками розрахованого індексу.

З чим пов'язане значення даного показника? Відповіді на це запитання можна через розрахунок індексу інтелектуального потенціалу, динаміка якого знаходиться в кореляційній залежності з двома із чотирьох показників ІРЛП: рівня грамотності населення (% у віці від 15 років і старше) і сукупного коефіцієнта охоплення населення середньою і вищою освітою.

Структурний аналіз динаміки ІРЛП у залежності від величини ВВП на душу населення за паритетом споживчої спроможності (у доларах США) засвідчує, що економічна (грошова) складова не завжди є вирішальною і відображується на значенні ІРЛП, таблиця 4.

Світовий рейтинг України різко йде вниз під впливом значення показника очікуваної тривалості

Таблиця 3

Значення індексу розвитку людського потенціалу

Ранги країн за індексом		Значення індексу за роками				
		1980	1990	2000	2010	2013
1	Норвегія	0.804	0.852	0.922	0.952	0.955
2	Австралія	0.857	0.880	0.914	0.935	0.938
3	США	0.843	0.878	0.907	0.934	0.937
16	Ізраїль	0.773	0.809	0.865	0.896	0.900
20	Франція	0.728	0.784	0.853	0.891	0.893
26	Сполучене Королівство	0.748	0.784	0.841	0.874	0.875
37	Угорщина	0.709	0.714	0.790	0.829	0.831
39	Польща	0.778	0.817	0.821
50	Білорусія	0.785	0.793
55	Росія	..	0.730	0.713	0.782	0.788
65	Малайзія	0.563	0.635	0.712	0.763	0.769
74	Грузія	0.735	0.745
77	Перу	0.580	0.619	0.679	0.733	0.741
78	Україна	..	0.714	0.673	0.733	0.740
85	Ямайка	0.612	0.642	0.679	0.727	0.730
103	Таїланд	0.490	0.569	0.625	0.686	0.690
136	Індія	0.345	0.410	0.463	0.547	0.554
142	Конго	0.470	0.510	0.482	0.529	0.534
157	Непал	0.234	0.341	0.401	0.458	0.463
182	Малі	0.176	0.204	0.270	0.344	0.344
185	Мозамбік	0.217	0.202	0.247	0.318	0.327

Джерело: <http://hdrstats.undp.org/countries/country> за даними Інституту статистики ЮНЕСКО [10]

Таблиця 4

Індекс розвитку людського потенціалу України і деяких країн світу, станом на 2013 рік

Значення індексу	Очікувана тривалість життя при народженні (роки)	Рівень грамотності дорослого населення (% у віці від 15 і старше)	Сукупний валовий коефіцієнт охоплення населення середньою і вищою освітою (%)	ВВП на душу населення (дол.)
1. Норвегія 0,952	1. Японія (82,3)	1. Корея (100,0)	1. Австралія (113,0)	1. Сінгапур (51,26)
20. Франція 0,891	117. Киргизстан (65,6)	2. Грузія (99,7)	2. Угорщина (89,3)	3. Китай (42,59)
39. Польща 0,817	118. Гайана (65,2)	3. Україна (99,7)	30. Уругвай (88,9)	4. ОАЕ (42,33)
55. Росія 0,782	119. Росія (65,0)	4. Росія (99,6)	31. Росія (88,9)	21. Фінляндія (32,02)
74. Грузія 0,735	120. Сан-Томе и Принсіпі (64,9)	5. Білорусь (99,6)	32. Україна (88,8)	46. Польща (16,72)
78. Україна 0,738	121. Бутан (64,7)	6. Польща (99,5)	33. Барбадос (88,8)	60. Росія (13,66)
81. Боснія і Герцеговина 0,736	125. Україна (64,5)	7. Казахстан (99,5)	34. Білорусь (88,7)	93. Україна (5,94)
136. Індія 0,547	177. Замбія (40,5)	8. Вірменія (99,4)	139. Таїланд (42,4)	148. Узбекистан (2,84)
177. Сьєрра-Леоне 0,337	180. Мозамбiк (40,1)	139. Буркіна-Фасо (23,6)	172. Нігер (22,7)	161. Замбія (1,23)

Джерело: <http://hdrstats.undp.org/countries/country> [10]

життя при народженні (64,5 років) та низьким ВВП на душу населення (5,94 дол.). Показники рівня грамотності дорослого населення (99,7%) і охоплення населення середньою та вищою освітою (88,8%). Соціальні характеристики, пов'язані з фундаментальними сторонами життєдіяльності людини і суспільства (смертність, народжуваність, тривалість життя тощо), не настільки динамічно мінливі на коротких часових проміжках, як економічні показники. Тому навіть при різкому зростанні ВВП не варто очікувати швидкого збільшення, приросту людського потенціалу. Його динаміка багато в чому залежатиме від адекватного розподілу ВВП серед усіх громадян, тобто дотримання принципу соціальної справедливості, соціальної ефективності проведення державою політики. Щоб гідно виглядати в глобальному рейтингу людського потенціалу, необхідно звернути увагу в першу чергу на причини смертності (роботу системи охорони здоров'я, образ і якість життя населення) і стан інтелекту в суспільстві (фактори інтелектуальної культури). Вживання та подальший сталий розвиток сучасного українського суспільства і держави в цілому, сьогодні прямо залежать від інтелектуального стану соціуму.

В Україні відбувається скорочення витрат на науку та зменшується чисельність працюючих у сфері науки. Українська наука перебуває в кризовому стані за рахунок її непотрібності та незастосовності в національній економіці, що підтверджується скороченням державних асигнувань на науку та малій підтримці за рахунок приватної власності. Але незважаючи на масовість та тотальність пропаганди цінностей суспільства споживання, молоді українці як і раніше прагнуть здобути вищу освіту та націлені на отримання професійних знань і на раціональний спосіб життя, готові домагатися їх всупереч несприятливим обставинам, розглядаючи знання як умову кращого майбутнього.

Здійснюючи прогноз на найближчі роки, необхідно виходити з того, що на динаміку інтелектуального потенціалу України будуть суттєво впливати рівень освіти та науки. Беручи до уваги всю сукупність обставин останнього часу, ймовірно, ситуація буде наступною:

1. Негативний ефект від зниження освітнього рівня населення за віковою характеристикою старше 20 років буде частково усунуто, за рахунок обов'язковості загальної середньої освіти при вступі до вищих навчальних закладів, враховуючи збільше-

не число студентів і бажаючих отримати таку освіту. Середній освітній рівень у державі складе 11–12 років навчання.

2. У найближчі роки скорочення можливостей безкоштовного навчання у вузах для молоді з низько забезпечених верств населення буде перекиватися зростанням питомої ваги платних місць, оскільки, мотивація отримання вищої освіти в національному суспільстві дуже висока.

3. Витрати держави на освіту будуть зростати в міру усвідомлення керівництвом держави відставання в цій сфері від розвинених країн.

4. Витрати держави на науку, цілком ймовірно, зупиняться на рівні 1%, надії на масштабне фінансування науки відсутні, держбюджетом не передбачається збільшення цієї статті витрат.

5. Чисельність зайнятих у сфері науки і наукового обслуговування буде скорочуватися, з часом наукові кадри будуть старіти й вибувати за віком, а також, буде продовжуватися відтік за кордон та інші сфери зайнятості, де спостерігаються вищі прибутки.

Виходячи з вище викладеного, за умови, провадження масштабної державної інвестиційної діяльності в сферу інтелектуалізації суспільства, прогнозне значення індексу інтелектуального потенціалу національної економіки стабілізується і буде в найближчі роки зростати.

Висновки з проведеного дослідження. В Україні склалася суперечлива тенденція розвитку інтелектуального потенціалу. З одного боку, зростає кількість громадян з вищою освітою та бажаючих її отримати, незважаючи на всі недоліки якості сучасної системи вищої освіти. Більше половини економічно активного населення відносить себе до сучасного середнього класу, ознаками якого є не лише вища освіта, висока кваліфікація, але й висока заробітна плата, гідний рівень якості життя та активність у політичному житті країни. Три характерні ознаки середнього класу в Україні явно відстають у темпах розвитку від рівня грамотності і освіченості. При таких умовах складаються несприятливі напрями розвитку фундаментальної та прикладної науки і в цілому інтелектуального потенціалу, що позбавляє суспільство і державу надійних шляхів економічного зростання.

Перспективою подальшого наукового дослідження інтелектуального потенціалу національної економіки є формування відповідної соціально-еконо-

мічної, освітньої та правової політики держави в питаннях збереження інтелекту нації, нових підходів до комерціалізації інтелектуальної власності, певних правил щодо провадження бізнесу у цій сфері, забезпечення високої мотивації населення до розвитку та реалізації інтелектуального потенціалу в легальному секторі економіки з максимальним економічним, соціальним та інноваційним ефектом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовканич С. Й. Розбудова інноваційного суспільства в контексті демографічного розвитку України / С. Й. Вовканич, Х. Р. Копистянська, С. О. Цапок // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 115-129.
2. Гава Ю. В. Інтелектуальний капітал – шлях до економічного зростання України / Ю. В. Гава // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 129-134.
3. Капітан І. Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком / І. Б. Капітан // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 130-137.
4. Левашов В.К. Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование / Виктор Левашов // Мониторинг общественного мнения. – 2008. – № 3 (87). Июль – сентябрь. – С. 17-30.
5. Розумний М. М. Інтелектуальний потенціал України: проблема реалізації / М. М. Розумний; ред. кол.: В. В. Різун (гол. ред.), М. М. Розумний, В. І. Головенко та ін. // Київський нац. ун. ім. Тараса Шевченка. Наукові записки інституту журналістики – К.: Інститут журналістики. – 2003. – Т. 12. Липень–вересень. – С. 90-93.
6. Сучасні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3-х т. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
7. Семикіна М.В., Гунько В.І. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці / М.В. Семикіна, В.І. Гунько // Экономика и управление. 2011. – № 1 – С. 50-56.
8. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
9. Поняття потенціал // електронний ресурс – <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
10. Статистичні данні «Інституту статистики ЮНЕСКО» // Електронний ресурс – <http://hdrstats.undp.org/countries/country>.

УДК 339.5

Тарасова І.І.

кандидат економічних наук, доцент

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Маруняк Д.А.

студент

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Маценко О.О.

студент

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто та систематизовано основні елементи внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства в процесі розробки ефективної маркетингової стратегії з метою підвищення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості. Проаналізовано етапи механізму формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства.

Ключові слова: маркетингова стратегія, експортний потенціал, маркетингові дослідження, інструмент, вихід на зовнішній ринок.

Тарасова И.И., Маруняк Д.А., Маценко А.А. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены и систематизированы основные элементы внутренней и внешней среды предприятия в процессе разработки эффективной маркетинговой стратегии с целью повышения экспортного потенциала предприятий пищевой промышленности. Проанализированы этапы механизма формирования международной маркетинговой стратегии предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, экспортный потенциал, маркетинговые исследования, инструмент, выход на внешний рынок.

Tarasova I.I., Marunyak D.A., Matsenko O.O. MARKETING STRATEGY AS A TOOL FOR INCREASING EXPORT POTENTIAL OF FOOD INDUSTRY

This article deals with the basic elements and systematized internal and external environment of the enterprise in the development of effective marketing in order to increase the export potential of the food industry. Stages of formation mechanism of international marketing strategy.

Keywords: marketing strategy, export potential and market research, tools, access to foreign markets.

Постановка проблеми. Досвід підприємств-експортерів вказує нам на те, що розвиток експортного потенціалу вимагає дотримання низки взаємопов'язаних між собою принципів, а саме:

- забезпечення інноваційності продукції, її відповідності чинним стандартам якості;
- забезпечення захищеності прав інтелектуальної власності на продукцію підприємства-експортера;

- необхідність проведення перманентного моніторингу зміни запитів споживачів;
- побудова мережі сервісного і гарантійного обслуговування покупців;
- постійність і адекватність позиціонування продукції на ринку;
- передбачення шляхів захисту підприємства від зміни ринкової кон'юнктури;
- забезпечення економічної ефективності та інвестиційної привабливості підприємства-експортера.

З вищесказаного ми можемо зробити висновок, що маркетингові складові підвищення експортного потенціалу підприємства харчової промисловості мають фундаментальне значення і їх потрібно досліджувати, тому, на нашу думку, вирішення проблеми збільшення експортного потенціалу підприємства потрібно насамперед розглядати з оптимізації маркетингової стратегії фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення експортного потенціалу через призму маркетингових механізмів досліджували такі зарубіжні та українські вчені: Н.М. Байдала, С.А. Матюх, О.В. Ткаченко, А.А. Мазаракі та інших. Але в роботі даних вчених надається недостатня увага процесу створення маркетингової стратегії оптимізації експортного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Метою даної статті є ідентифікація та систематизація основних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що впливають на експортний потенціал підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування маркетингової стратегії підприємства відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які в свою чергу формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. До внутрішніх чинників відносять: організацію управління підприємством; інформаційне забезпечення ЗЕД; планування експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; кадровий менеджмент [1, с. 34]. Серед зовнішніх чинників формування маркетингової стратегії можна виділити: економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержан-

ня кредиту і процентна банківська ставка, рівень динаміки цін, попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо); демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо); політико-правові (сприятливість наявної законодавчої бази, її стабільність, політичний лад, стосунки, які склались у країні на світовій арені тощо); соціокультурні (відмінності в ставленні людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності в сприйнятті та в потребах тощо); науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки в країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо); тощо.

Схему аналізу зовнішнього середовища підприємства харчової промисловості можна подати таким чином (рис. 1).

Сукупність усіх вищезазначених чинників формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства на основі якого здійснюється розробка маркетингової стратегії, яка складається з процесів формування стратегії та реалізації стратегічного плану.

Формування маркетингової стратегії, як правило, складається з наступних етапів:

- початковий – здійснення аналізу зовнішнього середовища, прогнозування майбутнього розвитку підприємства, виявлення можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, оцінювання конкурентоспроможності і прогнозування її зміни;
- на другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві – на першому) визначають місію, мету і цілі маркетингу підприємства;
- на третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей маркетингу з результатами аналізу середовища підприємства, виявленні і усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій – варіантів стратегічного розвитку;
- на четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні маркетингові стратегії. Визначається конкурентоспроможність підприємства в разі реалізації тієї чи іншої стратегії зовнішньоекономічної діяльності за певним сценарієм;
- на п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної маркетингової стратегії з альтернативних;
- на шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану маркетингової діяльності підприємства;
- на сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани маркетингу підприємства;
- на восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти, і на цьому процес стратегічного планування маркетингової діяльності завершується [3, с. 142].

Процес реалізації стратегічного плану (процес стратегічного управління) передбачає не лише організацію реалізації стратегії маркетингу підприємства (9-й етап) але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей маркетингу, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії. Усе це свідчить про те, що і формування, і реаліза-



Рис. 1. Схема аналізу зовнішнього середовища підприємства харчової промисловості [2, с. 96]

ція стратегії становлять єдиний процес, який є безперервним, оскільки середовище ЗЕД, а, значить, і умови діяльності підприємства постійно змінюються, стратегічний план регулярно коригується [4, с. 44]. На рис. 2 відобразимо теоретичну модель механізму формування ефективної маркетингової стратегії підприємства.

З погляду маркетингу, використання інструментів якого є вирішальним при виході підприємства на зовнішній ринок, стратегія маркетингу підприємства належить до стратегій інтернаціоналізації, яка являє собою освоєння нових, закордонних ринків, використовуючи не тільки розширення експорту товарів, але й експорту капіталів, коли закордоном створюються підприємства, що випускають в колишніх країнах-імпортерах товари, минаючи обмежувальні торгові бар'єри та використовуючи переваги дешевої робочої сили та місцевої сировини [6, с. 105].

Для визначення кожного з вищезазначених етапів аналіз зовнішнього середовища є інструментом, за допомогою якого розробники стратегії контролюють зовнішні щодо підприємств фактори з метою прогнозування появи загроз і можливостей, розробки ситуаційних планів, які дадуть змогу галузі (підприємству) досягти цілей і перетворити потенційні загрози у вигідні можливості [7, с. 117].

Практика свідчить, що загроза і можливості, що можуть спіткати підприємство при роботі на зовнішніх ринках, як правило, можуть виявлятися у восьми галузях зовнішнього оточення, відповідно до них групуються і фактори, що піддаються аналізу. Дослідження цих груп факторів дає змогу дістати уявлення про тенденції розвитку зовнішнього середовища галузі (підприємства) та розробити оптимальну маркетингову стратегію.

Розглянемо ці фактори докладніше.

1. Аналізуючи економічні фактори, необхідно врахувати темпи інфляції (дефляції), податкові ставки, рівень зайнятості в шлему і в галузі, платоспроможність підприємств-споживачів.

2. При аналізі політичних факторів слід розглянути угоди на тарифи і правила торгівлі між країнами, митну політику, нормативні акти місцевих органів влади і нейтрального уряду, законодавства, кредитну політику влади, обмеження на отримання позик.

3. Із точки зору ринкових факторів треба аналізувати зміни демографічних умов, рівень доходів населення та їхній розподіл, життєві цикли різних видів товарів і послуг, рівень конкуренції в галузі, частку ринку, яку займає підприємство, місткість ринку або його захищеність урядом.

4. Аналіз технологічних факторів передбачає врахування змін у технологічному зовнішньому середовищі, які можуть загрожувати існуванню підприємства. Аналіз технологічного зовнішнього середовища, має врахувати зміни в технології виробництва, конструкційних матеріалах, збору, обробки і передачі інформації в засобах зв'язку.

5. Аналіз факторів конкуренції передбачає постійний контроль за діями конкурентів. В аналізі конкурентів виділяють чотири діагностичні зони: оцінку їхньої поточної стратегії, аналіз майбутніх цілей конкурентів, оцінку передумов стосовно

конкурентів і перспектив розвитку галузі, вивчення слабких сторін конкурентів.

6. Соціальні фактори зовнішнього середовища включають суспільні цінності що змінюється, установки, відносини, очікування і норми поведінки, суспільні цінності в умовах економічної нестабільності.

7. Аналіз міжнародних факторів набув сьогодні важливого значення для українських підприємств. Після скасування державних монополій на зовнішню торгівлю чимало великих і середніх підприємств активно діють чи збираються діяти на міжнародному ринку.

8. З точки зору інтеграції української економіки у систему формування стратегії ефективного використання виробничого потенціалу потребує врахування впливу таких факторів середовища: належність коштів; фінансовий потенціал джерела; рівень ризику (з погляду умов повернення позики) [8, с. 81].

Процес експортної маркетингової діяльності, на нашу думку, повинен включати такі основні етапи: маркетингові дослідження зарубіжних ринків збуту, вибір цільових ринків підприємства, формування комплексу маркетингових засобів (експортна маркетингова товарна, цінова, збутова та комунікаційна політика) (рис. 3).

З даної схеми можна зробити висновок, що основою планування розвитку експортного потенціалу – виходу підприємства на зовнішні ринки являється вибір оптимального способу проникнення його на ці ринки. У сучасних умовах склались три основних способи виходу підприємства на зовнішні ринки:

1. Створення власної ланки збуту на цільових іноземних ринках. Такий спосіб поряд з функцією збуту

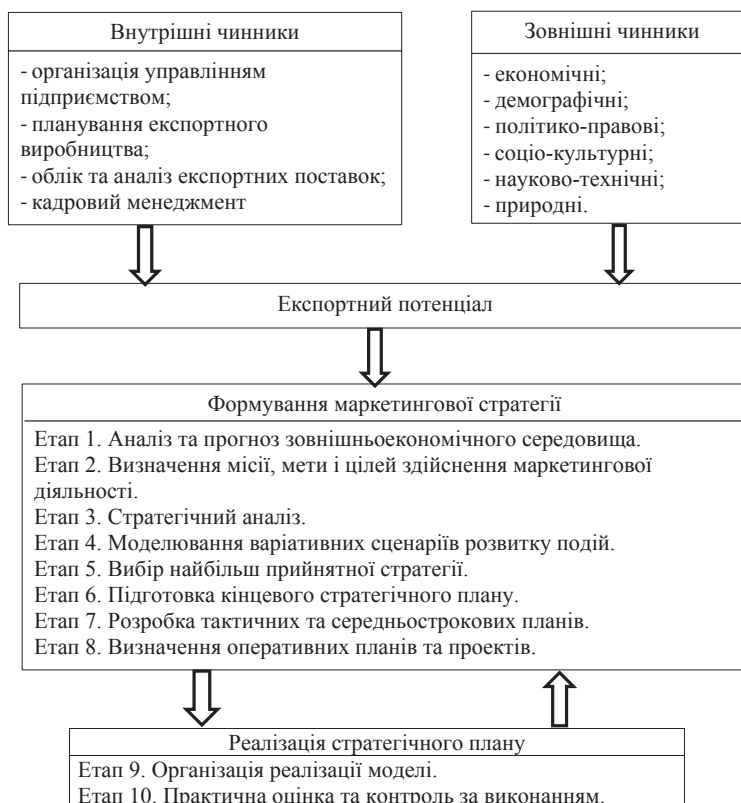


Рис. 2. Механізм формування стратегії маркетингу підприємства

Джерело: Розроблено авторами на основі [5, с. 57]

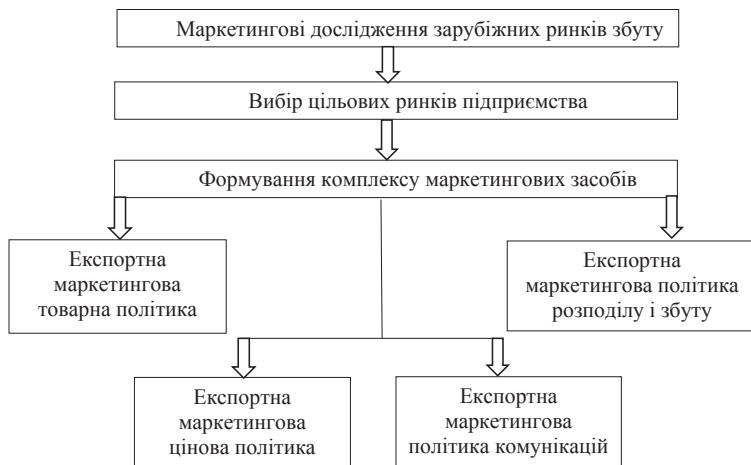


Рис. 3. Процес розробки експортної маркетингової діяльності

Джерело: розроблено авторами на основі [9, с. 108]

дозволяє добре вивчити особливості конкретних ринків, умови роботи на них. Однак він вимагає великих затрат і може бути вигідним у тому випадку, якщо підприємство має значні об'єми реалізації продукції, що дозволяють окупувати витрати на створення власної ланки збуту.

2. Використання ланки збуту за кордоном. Цей спосіб дає можливість використання незалежних торгових посередників. Він особливо потрібен при виході підприємства на нові ринки, коли власна ланка збуту ще не створена чи її створення неефективне. Робота торгових співробітників вимагає опрацювання ряду важливих питань, таких як передача повноважень по експорту товару, винагорода, відповідальність за реалізацію та ін. Усі ці питання вирішуються в контрактах про торгово-посередницькі операції.

3. Спосіб виходу на іноземні ринки шляхом створення власного виробництва товарів за кордоном (СП, дочірніх філіалів та ін.). Такий спосіб вигідний тоді, коли даний ринок для підприємства перспективний, а виробництво товарів на місці може дати відчутну економічну вигоду за рахунок економії на транспортних витратах, мита, нетарифних обмежень, використання кваліфікованої, але більш дешевої робочої сили, наближення виробництва до джерел сировини і т.п. [8, с. 82].

Організувавши вихід на іноземні ринки таким чином, підприємство може значно підвищити свій експортний потенціал. Однак при цьому необхідно добре знати умови діяльності в даній країні, її законодавчі акти.

На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків, розробляється товарна, цінова, стратегія збуту та інші види політики, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять у стратегічну маркетингову програму [1, с. 43].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на нашу думку, для успішної діяльності підприємства на зовнішніх ринках необхідно докладати більш значних та цілеспрямованих зусиль, більш ретельно дотримуватись принципів і методології маркетингу, ніж на внутрішньому ринку. Зовнішні ринки ставлять високі вимоги до запропонованих на них товарів, їх сервісу, реклами тощо. Це пояснюється жорсткими техніко-економічними умовами доступу до цих ринків, а також гострою конкуренцією та переважанням ринку покупця, тобто помітним перевищенням пропозиції над попитом на більшості зовнішніх ринків. Тому підвищення експортного потенціалу підприємства через призму маркетингових важелів є важким, але необхідним для виконання завдань для усіх підприємств, що мають на меті розширення своєї економічної влади на зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каніщенко О.Л. Українська специфіка міжнародного маркетингу / О.Л. Каніщенко // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 33-44.
2. Байдала Н.М. Принципи розвитку експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств / Н.М. Байдала // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 778. – С. 93-102.
3. Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2007. – 210 с.
4. Ілясова Ю.В. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності як основа формування конкурентних переваг / Ю.В. Ілясова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених та спеціалістів [«Реалізація національних економічних інтересів України в рамках євроінтеграційних процесів»], (Сімферополь, 24-25 квітня 2012 р.). – Сімферополь: ПП «Підприємство Фенікс», 2012. – С. 43-45.
5. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2011. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53-59.
6. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М. Соколовська // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1092>.
7. Матюх С. А. Експортний маркетинг як інструмент розвитку зовнішньоекономічної діяльності / С.А. Матюх // Економіка розвитку. – 2012. – № 4 (29). – С. 110-119.
8. Шелкунов В.І. Маркетингова стратегія реалізації експортного потенціалу української економіки // Фінанси України – 2012. – № 9. – С. 77-82.
9. Ткаченко О.В. Формування міжнародної маркетингової стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / О.В. Ткаченко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (32). – С. 108-112.

УДК 338.436

Шабінський О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Академії митної служби України***Свдокімова М.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА – НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРА

Стаття присвячена проблематиці пошуку шляхів підвищення рівня економічної безпеки підприємств аграрного сектора України. Найбільш складною проблемою, на думку авторів, є створення фінансово-кредитного механізму, мобілізація кредитних ресурсів для виходу з кризи і стабілізації економіки сільського господарства. Цьому буде сприяти вивчення і впровадження в національну економіку зарубіжного досвіду визначення кредитоспроможності аграрних підприємств, що дасть їм можливість удосконалити існуючі інструменти кредитного забезпечення, а це, у свою чергу, сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки підприємств аграрного сектора.

Ключові слова: позичальник, кредитоспроможність, зарубіжний досвід, критерії вибору клієнтів, методика CAMPARI, систематизація інформації, правило «шести Сі», двофакторна модель.

Шабинский А.В., Евдокимова М.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА – НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОСЕКТОРА

Статья посвящена проблематике поиска повышения уровня экономической безопасности предприятий аграрного сектора Украины. Наиболее сложной проблемой, по мнению авторов, является создание финансово-кредитного механизма, мобилизация кредитных ресурсов для выхода из кризиса и стабилизации экономики сельского хозяйства. Этому будет способствовать изучение и внедрение в национальную экономику зарубежного опыта определения кредитоспособности аграрных предприятий, что даст им возможность усовершенствовать существующие инструменты кредитного обеспечения, а это, в свою очередь, будет способствовать повышению уровня экономической безопасности предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: заемщик, кредитоспособность, зарубежный опыт, критерии выбора клиентов, методика CAMPARI, систематизация информации, правило «шести Сі», двухфакторная модель.

Shabynskyy A.V., Evdokimov M.A. FOREIGN EXPERIENCE DETERMINING THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS – DIRECTION OF RAISING ECONOMIC SECURITY AGRIBUSINESS

The article is devoted to the issue of how to enhance the economic security of enterprises of the agrarian sector of Ukraine. The most difficult problem, according to the authors, is to create financial and credit mechanism to mobilize credit for overcoming the crisis and stabilize agricultural economics. This will facilitate the study and implementation of a national economy of international experience for determining the creditworthiness of agricultural enterprises that will enable them to improve existing tools collateral, and this, in turn, will contribute to the economic security of enterprises of the agricultural sector.

Keywords: borrower creditworthiness, international experience, customer selection criteria, methodology SAMRARI, ordering information, generally six «C» two-factor model.

Постановка проблеми. Підвищення рівня економічної безпеки підприємств агросектора залежить від багатьох факторів, серед яких одним із основних є мобілізація кредитних ресурсів та запозичення зарубіжного досвіду визначення кредитоспроможності підприємств, що на сьогодні є проблемним.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора економіки, повернення позичених коштів при наявності кредитоспроможності позичальника займають чільне місце в працях провідних українських вчених, серед яких варто виділити наукові праці В. Алексійчука, Я. Білоусько, В. Гейця, О. Гудзь, М. Дем'яненко, С. Колотухи, І. Лагутіна, І. Луїна, М. Маліка, Л. Мармуль, А. Мороза, П. Саблука, П. Стецюка, А. Чупіса та ін. Але окремі питання щодо подальшого вдосконалення методики визначення кредитоспроможності агропідприємств та впливу цих питань на показники рівня економічної безпеки в цій галузі економіки недостатньо вивчені й вимагають ґрунтовного дослідження. Особливої уваги заслуговує вивчення досвіду методів визначення кредитоспроможності в працях зарубіжних дослідників.

Постановка завдання. Дослідити доцільність впровадження нетрадиційних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника – сільськогосподарського підприємства, як одного із напрямів покращення показників рівня забезпечення економічної безпеки підприємств агросектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека держави – це такий стан економіки й інструментів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, збалансований, соціально-спрямований розвиток країни в цілому, достатній економічний потенціал навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесах. Ми схилиємося до такого узагальнюючого трактування національної економічної безпеки, але при цьому конкретизуємо, що економічна безпека підприємств аграрного сектора – це такий сталий стан розвитку аграрної сфери економіки, за якого задовольняється необхідний мінімум потреби у відповідній продукції сільського господарства, сировині для інших сфер економіки, включаючи потреби соціального, продовольчого забезпечення та формування страхових запасів на випадок форсмажорних ситуацій та під час дії внутрішніх і зовнішніх загроз.

Щоб дана економічна категорія відповідала цим вимогам, необхідно, щоб підприємства аграрного сектора були достатньо забезпечені фінансовими ресурсами. У той же час, наявна організація сільськогосподарського виробництва на сьогодні не сприяє розбудові адекватної новим умовам системи фінансування його розвитку, оскільки сільськогосподарські підприємства всіх форм власності протягом тривалого часу працюють в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів. Крім того, більшість господарств уже вичерпали можливості самофінансування, а відтак не можуть забезпечити власними коштами організації конкурентоспроможного виробництва. За цих умов першочергового значення набуває залучення фінансових ресурсів на кредитній основі.

Водночас високі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків, половинчасті заходи в реформуванні відносин власності на землю, цілковите погіршення матеріального та фінансового стану сільськогосподарських підприємств у процесі перетворень стали чинниками, що обмежують можливість залучення кредитних ресурсів у сільськогосподарський виробничий процес.

Певною мірою негативні наслідки недоступності кредитів були пом'якшені такими бюджетними інструментами, як безвідсоткові позики, авансування під майбутній урожай за державним замовленням, товарні кредити (пально-мастильними матеріалами, мінеральними добривами, засобами захисту рослин, насіннєвим матеріалом, запасними частинами тощо). Але після ліквідації інституту державного замовлення знову гостро постала потреба у відновленні системи банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників, особливо на виробничі витрати в період масових польових робіт.

Специфіка агропромислового виробництва, зокрема сільського господарства, накладає певний відбиток на кредитні відносини. Серед економістів-аграріїв, як і серед працівників кредитних установ, не виникає заперечень щодо необхідності врахування особливостей АПК при формуванні кредитних відносин.

Річ у тім, що специфіка кредитування сільськогосподарських товаровиробників визначається особливостями відтворювального процесу в галузі і полягає в тісному взаємозв'язку процесу відтворення в сільському господарстві з природними умовами, який визначає чітку періодизацію процесу виробництва та унеможливлення перерви в ньому, що викликає потребу в забезпеченні надання кредитів для товаровиробників галузі в чітко визначений час і в повному обсязі; уповільнений оборот капіталу, що потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів та зниження плати за кредит; нееквівалентність обміну і низький рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва потребує зменшення плати за кредит; низький рівень технічного оснащення виробництва при високому рівні зноше-

ності техніки й використанні застарілих технологій потребує кредитного забезпечення інвестиційного характеру; підвищений рівень ризиковості галузі потребує застосування адекватного рівня страхового захисту [1].

Наявність сезонних потреб у додатковому оборотному капіталу викликає об'єктивну необхідність кредиту, за рахунок якого агропідприємства покривають різницю між загальною потребою у фінансових ресурсах і їх наявними власними обсягами, забезпечують стабільні умови господарської діяльності і виступають балансовим чинником формування фінансових ресурсів [2]. Але, як показали наші дослідження, обсяги кредитування аграрного сектора в останні роки, коли відбувалося зростання ВВП, яке перевищувало річні темпи інфляції, збільшувалися щорічно на 33% при збільшенні зростання обсягів кредитування економіки в цілому на 57%, а частина кредитів в АПК у загальному обсязі кредитування мала тенденцію до зниження, що вплинуло і на зменшення обсягів кредитування економіки держави в цілому. Тобто, на підставі таких показників можна зробити загальний висновок, що під час економічного зростання банківська система кредитує не сільськогосподарські підприємства, які нею визнані ризикованими, а інші суб'єкти економіки, іншими словами, загальне скорочення обсягів кредитування відбувається за рахунок обмеження кредитування агросектора [3].

За прогнозами уряду, для безперебійного функціонування на період до 2015 року сільськогосподарські підприємства повинні одержати кредити, розміри яких показані в таблиці [4].

Як показують дані цієї таблиці, хоч кожного року сільському господарству вдавалося отримати короткострокових кредитів фактично навіть більше, ніж прогнозованих, але питома їх вага в загальному обсязі кредитування складає лише 6% [5; 6].

У більшості країн світу 70% кредитного забезпечення сільськогосподарського виробництва припадає на банківські кредити. За цих умов обсяг банківського кредитного забезпечення для аграрного сектора України має бути в межах 10-12 млрд грн [7]. У цьому зв'язку виникає велика проблема своєчасного повернення кредитів сільськогосподарськими підприємствами. В Україні розроблена і використовується значна кількість методик оцінки кредитоспроможності, вони базуються на закордонному досвіді, але мають і свою специфіку. У цілому їх можна віднести до групи, що оцінює позичальника. Нормативні показники оцінки кредитоспроможності позичальника закладено в Положеннях НБУ «Про кредитування» [8], «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [9]. Згідно з Положенням НБУ «Про кредитування», одним з головних принципів кредитної діяльності є забезпеченість кредиту, що означає, у першу чергу, недопущення збитків від

Таблиця
Динаміка фактичних і прогнозованих обсягів залучення кредитів у сільське господарство, 2006-2015 рр. млн грн

Показники	Обсяг кредитів за роками											
	2006 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2012 р.		2015 р.	
	факт	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	
Сума кредитів	12700	28426	17000	24688	18500	26808	20000	34344	30000			
У тому числі: довгострокові	4700	1689	7500	1689	9000	3238	12000	3247	18000			
коротко- та середньострокові	8000	26737	9500	22999	9500	23579	8000	31097	12000			

неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника [10].

У різних країнах накопичений свій досвід оцінки ліквідності балансів і кредитоспроможності, а в застосовуваних показниках є істотні відмінності. Один із таких підходів, що претендує на комплексність, заснований на системі показників, використовується американськими фахівцями та має назву «шести Сі», де критерії відбору клієнтів позначені словами, котрі починаються на букву «сі»: character (характер особистості позичальника, репутація); capacity або each flow (спроможність вчасно повернути кредит, фінансові можливості); capital (капітал, майно, величина акціонерного капіталу); collateral (забезпечення, види та вартість активів); conditions (економічна кон'юнктура та її перспективи); control (контроль, відповідність кредитної заявки опису кредитної політики банку).

Таким чином, менеджери кредитних відділів американських банків при підготовці кредитних меморандумів складають детальний звіт не тільки про основні характеристики діяльності позичальника (загальні відомості, дані про керівництво та його зміни, рейтингова оцінка акцій, облігацій і векселів, фінансові результати, інші кредитори), а й про галузь, де він працює, характер ринку його продукції та ін., причому такий меморандум складають за стандартною схемою з конкретними висновками-ропозиціями менеджера, а його використання дає змогу мати чітке й повне уявлення про характер і діяльність позичальника [11].

В англомовній літературі розроблені й використовуються сім принципів кредитування [12], що позначаються абrevіатурою CAMPARI, котра утворилася з початкових букв таких слів: С – character –

характеристика або репутація позичальника (його особисті якості); А – ability – здатність клієнта до повернення кредиту; М – margin – очікувана банком дохідність (маржа) кредитної операції; Р – purpose – мета (ціль), для чого береться позика; А – amount – загальна сума кредиту; R – return – умови повернення позики; І – insurance – страхування ризику неповернення кредиту.

Методика CAMPARI полягає в почерговому виділенні з кредитної заявки і фінансових документів, що додаються, найсуттєвіших чинників, які визначають діяльність клієнта в їх оцінці та уточненні після особистої зустрічі з клієнтом.

У виданому в Англії посібнику з банківських послуг [13] зазначається, що ключовим словом, де сконцентровані вимоги при видачі кредитів позичальникам, є термін «PARTS», що включає: Р – purpose – призначення, мета кредиту; А – amount – сума, розмір кредиту; R – repayment – оплата, повернення заборгованості основного боргу та процентів; T – term – термін; S – security – застава, забезпечення кредиту.

В англійських клірингових банках застосовують також систему оцінки клієнта PARSER: Р – Person – інформація про особу – потенційного позичальника, його репутацію; А – Amount – обґрунтування суми кредиту; R – Repayment – можливості погашення кредиту; S – Security – оцінка забезпечення; E – Expediency – доцільність кредиту; R – Remuneration – винагорода банку (процентна ставка) за ризик надання кредиту.

В Японії крім загальноприйнятих фінансових показників застосовують коефіцієнти власності (відношення власного капіталу до підсумку балансу, співвідношення позиченого та власного капіталу,

співвідношення довгострокової заборгованості до власного капіталу, відношення іммобілізованого капіталу і довгострокової заборгованості).

Комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності та якості кредиту можна здійснити також і за допомогою синтезованого показника – рейтингу, вираженого в балах. Рейтинг кредитоспроможності дає більш цілісне уявлення про якість потенційного позичальника і може виступати завершальним етапом у кредитному аналізі. Так, рейтингові моделі (моделі бальної оцінки) ділять позичальників на поганих і добрих, а моделі прогнозування намагаються виокремити фірм-банкрутів від стійких компаній. Хоча такого роду моделі рідко застосовують для прийняття остаточних рішень, вони можуть бути корисними як засоби систематизації інформації та підготовки до прийняття рішень [13].

З метою визначення кредитоспроможності клієнтів банку, оцінки ризикованості та класифікації кредитів широке практичне застосування має модель CART (Classification and Regression Trees) [13]. Це непараметрична модель, основними перевагами якої є можливість широкого застосування, доступність для розуміння і незначна трудомісткість розрахунків, хоча при побудові таких моделей застосовують складні статистичні методи.

Принцип аналізу за цією моделлю полягає в тому, що компанії-позичальники поділяються на «гілки» залежно від значень вибраних фінансових коефіцієнтів, кожна «гілка» дерева, у свою чергу, поділяється на «гілки» відповідно до інших коефіцієнтів. Відповідно ж до порогового значення обраного показника проводиться розподіл підприємств на такі, що потенційно можуть стати банкрутами (В), такі, що мають доволі стійкий фінансовий стан (N). Точність класифікації становить близько 90%, що в свою чергу, непогано.

Недоліками класифікаційних (статистичних) моделей є переоцінка ролі кількісних чинників і недооцінка особистісних відносин, свавілля вибору системи базових кількісних показників, висока чутливість до викривлення (недостовірності) вихідних даних (зокрема, фінансової звітності, що найбільш характерно саме для українських підприємств-позичальників), порівняльна громіздкість. Отже, слід пам'ятати, що кредитна угода не просто механічний акт, а складний процес, в якому важливі не тільки технічні аспекти, але й людські стосунки між сторонами.

Отже, сучасні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальника у комерційних банках базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників: класифікаційні (статистичні методи оцінки), до яких належать бальні системи оцінки (рейтингові методики) і моделі прогнозування банкрутств (що базується на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі) та моделі комплексного аналізу (на основі «напівемпіричних» методологій, тобто, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: «правила шести Сі», CAMPARI, PARTS, PARSER та ін.).

Група економістів під керівництвом В.В. Вітлінського розробила власну модель оцінки кредитоспроможності [14], в якій поточний фінансовий стан позичальника характеризується лише двома показниками – коефіцієнтами ліквідності та фінансової стійкості. Адже, як зауважують самі автори, прогноз виникнення заборгованості за кредитом при використанні двофакторної моделі не відрізняється високою

точністю. Аналогічно здійснюється оцінка кредитоспроможності в Російській Федерації, де використовується методика Асоціації російських банків. Методи оцінки, які застосовують російські банки, різні, адже вони також базуються на коефіцієнтах ліквідності та фінансової незалежності.

Огляд відомих зарубіжних методик оцінки кредитоспроможності свідчить про те, що на Заході велика увага приділяється вивченню репутації позичальника, його моральним якостям, кваліфікації та майстерності управління фірмою, а також наявності власного капіталу, наявності забезпечення, можливості погашення. Так, в англійських банках – це системи оцінки PARSET і CAMPORI, в американських – правило «Шести Сі».

У сучасній вітчизняній економічній науці поряд із традиційним підходом до оцінки кредитоспроможності позичальника окремі аналітики пропонують приділяти увагу оцінці майбутньої кредитоспроможності клієнта, а саме можливості позичальника генерувати грошові потоки, що є первинним джерелом погашення кредиту.

Критерії оцінки кредитоспроможності позичальника адаптовано до умов аграрної сфери.

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення економічної безпеки підприємств аграрного сектора держава повинна створити стабільну і міцну систему фінансово-кредитних структур для сприяння ефективного ресурсного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, підтримки державної політики формування нових фінансових відносин на селі, прогресивних форм фінансової підтримки, ведення господарства з урахуванням світового досвіду роботи банків аграрного розвитку. Залучення позичених джерел формування фінансових ресурсів – кредитів – генерує нові проблеми, а саме: одержані кредити необхідно своєчасно повертати. Для цього агропідприємства повинні бути кредитоспроможними.

У статті розглядається зарубіжний досвід визначення кредитоспроможності підприємств аграрного сектора та доцільність його примінення в національній аграрній галузі.

Автори зупиняються на висвітленні цього питання на прикладі американських, англійських, японських та російських банків. Огляд зарубіжних методик оцінки кредитоспроможності свідчить про те, що на Заході велика увага приділяється вивченню репутації позичальника, його моральних якостей, кваліфікації та майстерності управління, а також наявності власного капіталу та наявності забезпечення, можливості погашення. В англійських банках – це система оцінки PARSET і CAMPARI, в американських – правило «Шести Сі».

Автори приходять до висновку що, враховуючи зарубіжний досвід визначення кредитоспроможності та керуючись існуючими методиками в національній економіці, можна досягти оптимальних варіантів рішення цих питань, що буде позитивно впливати на підвищення показників економічної безпеки підприємств аграрного сектору України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 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.
2. Непочатенко О.О. Сучасний стан і перспективи короткострокового банківського кредитування сільськогосподарських підприємств / О.О. Непочатенко, О.В. Яковенко // Зб. наук. праць Уман. держ. аграр. ун-ту / редкол.: А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. – Умань, 2009. – Вип. 70, Ч. 2: Економіка. – С. 130-135.
3. Гудзь О.Є. Модернізація банківської кредитної політики при обслуговуванні агроформувань // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільськогосподарства: Економічні науки. Вип. 126. – Харків: ХНТУСГ, 2012 р. – 325 с. – С. 10-18.
4. Вашик М.С. Проблеми довгострокового кредитування сільськогосподарських товаровиробників / М.С. Вашик // Вісник Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В.В. Докучаєва: Економічні науки № 13. – Харків: ХНАУ, 2013 р. – С. 198-203.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.» від 19 вересня 2007 р. № 1158.
6. Офіційний сайт НБУ / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
7. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексеичук, А.Г. Борщ та ін.; За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 150.
8. Про кредитування: Постанова правління НБУ від 28 вересня 1995 р. № 246 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://rada.kiev.ua>.
9. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджено постановою Правління НБУ від 6 липня 2000 р. № 279 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2000. – № 9. – С. 54-73.
10. Єфіменко Н.М. Кредитоспроможність позичальника як інструмент визначення кредитного ризику / Н.М. Єфіменко // Наук. вид. ІАЕ УААН «Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК». Ч. 3: «Фінанси і фінансова інфраструктура АПК». – К., 2001. – С. 75.
11. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. 2-го изд. – М.: «ДелоЛтд», 1995. – 768 с.
12. Кредитование (рекомендовано Институтом банковского дела): Пер. с англ. / Под ред. М.А. Гольцберга, Л.М. Хасан-Бек. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 384 с.
13. Синки Джозеф. Управление финансами в коммерческих банках. Пер. с англ. 4-го перераб. изд. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера – М.: Catallaxy. 1994. – 820 с.
14. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посіб. / За ред. В.В. Вітлінського. – К.: Т-во «Знання», 2000. – С. 203.

УДК 330.354

Шутаєва О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена дослідженню людського капіталу як найбільш важливого ресурсу постіндустріального соціально-економічного розвитку, виявленню його ролі в формуванні інноваційної економіки. Визначені передумови й умови подальшого інноваційного розвитку України.

Ключові слова: людський ресурс, людський капітал, постіндустріальна інноваційна економіка, національна інноваційна система, соціально-економічний розвиток.

Шутаєва Е.А. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена исследованию человеческого капитала как наиболее важного ресурса постиндустриального социально-экономического развития, выявлению его роли в формировании инновационной экономики. Определены предпосылки и условия дальнейшего инновационного развития Украины.

Ключевые слова: человеческий ресурс, человеческий капитал, постиндустриальная инновационная экономика, национальная инновационная система, социально-экономическое развитие.

Shutaieva O.A. HUMAN CAPITAL AS THE MAIN FACTOR OF INNOVATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

The article investigates the human capital as the most important resource of postindustrial socio-economic development, the identification of its role in the formation of an innovative economy. The preconditions and conditions for further innovative development of Ukraine.

Keywords: human resources, human capital, postindustrial innovation economy, national innovation system, the socio-economic development.

Постановка проблеми. Стійкість і успішність економіки в ХХІ столітті визначаються здатністю до генерації якісних інноваційних зрушень. Загально-визнаним стає розуміння того, що основним багатством будь-якої країни є люди, людський капітал, а головним критерієм соціально-економічного прогресу суспільства виступають досягнення в галузі розвитку людини та задоволення його потреб.

У сучасних умовах спостерігається тенденція збільшення можливостей для самореалізації працівника, збагачення змісту праці при одночасному зростанні вимог до якості робочої сили. У розвинених країнах ставиться завдання збільшення рівня доходів і пільг у всіх верствах населення при одночасному збільшенні витрат на підвищення якості робочої сили та розвиток інфраструктури: охорону здоров'я та навколишнього середовища, безпеку умов праці, системи соціального захисту людини. З цією метою реалізуються різні програми підтримки та розвитку людського потенціалу.

Тому в основу аналізу соціально-економічного розвитку ставиться здатність економіки до ефективних, якісних структурних зрушень, які безпосередньо залежать від людини. Людські можливості в будь-яких системах є визначальними в досягненні поставлених цілей. Дослідження людини як живого носія знань, творчих здібностей і сил, за допомогою яких він змінює навколишнє середовище, було, є і буде актуальним у світовій науковій думці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні основи теорії людського капіталу сформульовані в роботах відомих зарубіжних вчених, серед яких: А. І. Амстронг [1], Г. І. Беккер [2; 3], Т. А. Демченко [4], С. А. Дятлов [5], Р. И. Капелюшников [6], В. В. Клочков [7], В. П. Колесов [8], А. В. Коріцький [9], Ю. А. Корчагін [10], А. Л. Лук'янова [6], А. Маршалл [11], Дж. С. Мильє [12], А. Сміт [13], Т. Стюарт [14].

В останню чверть ХХ в. у вітчизняній літературі знайшов широке поширення термін «людський потенціал». Це зробило вивчення людини та її творчих здібностей однією з центральних проблем економічної теорії. Стали розвиватися теорії людського потенціалу і людського розвитку.

Значний теоретичний внесок у вивчення проблематики людського потенціалу та людського капіталу внесли такі вітчизняні вчені, як В. П. Антонюк [15], В.І. Блізнюк [16], О. А. Грішнова [17], Т. І. Кір'ян [18], І. О. Куревіна [19], Е. М. Лібанова [20], Н. А. Мякотіна [21], О. В. Стефанишин [22; 23] й ін. Однак багато питань цієї складної проблематики залишаються дискусійними і в даний час.

Метою статті є дослідження ролі людського капіталу у формуванні інноваційної економіки України в умовах сучасної системної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ХХІ ст. перед Україною стоїть завдання здійснення конструктивного зсуву в напрямку економічного розвитку. При цьому ідеологія диверсифікації економіки в цілому та її окремих регіонів, просування нових проектів розвитку високих технологій вимагає формування адекватної парадигми мислення більшої частини населення. Таким чином, актуальним стає активне підвищення якості людського капіталу для формування інноваційного типу особистості і як наслідок – інтелектуально-кадрового потенціалу інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Людський капітал – це найбільш цінний ресурс не тільки окремої компанії, але і суспільства в цілому, значно важливіший, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є сьогодні показником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності. Відповідно, підходи до формування людського капіталу мають велику цін-

ність, як для окремих фірм, так і суспільства в цілому.

На різних стадіях соціально-економічного розвитку суспільства пріоритет віддавався певного виду капіталу. З розвитком промисловості домінуюче положення займав виробничий капітал. Постіндустріальний вектор світового соціально-економічного розвитку викликав до життя таке економічне поняття, як «людський капітал». Людський капітал поступово трансформується з витратного фактора в продуктивний і соціальний фактор розвитку суспільства.

Соціально-економічними умовами, активно затребуваними людський капітал, стали умови інформаційно-комунікаційної глобалізації, які зробили ринковий процес обміну знаннями прямим фактором соціально-економічного розвитку, основою інноваційного оновлення економіки і суспільства в цілому.

Таким чином, поняття «людський капітал» – безперечно, основоположне поняття теорії і практики сучасного соціально-економічного розвитку. Людський капітал є самостійним економічним ресурсом, власне, у поєднанні з НТП фундаментом зростання ВВП у сучасних умовах. Відмінність цього ресурсу від природних ресурсів, класичної праці і звичайного капіталу полягає в необхідності постійних підвищених інвестицій в нього й існування значного часоового лагу у віддачі від цих інвестиційних вкладень.

Людський фактор у постіндустріальному світі стає головним в економічному розвитку як окремих компаній, країн, так і всього людства. Тому традиційні чинники економічного зростання – нагромадження капіталу, природне збільшення чисельності населення, технічний прогрес і зростання продуктивності праці – необхідно розглядати по-новому, у взаємозв'язку з людським фактором [24, с. 85]. Постіндустріалізація супроводжується посиленням інноваційних процесів у сфері виробничих технологій, управління людськими ресурсами і бізнес-процесами на мікрорівні, а інновації, у свою чергу, сприяють формуванню людського і технологічного капіталу шляхом трансферу знань, комерціалізації науково-технічних ідей та модернізації інформаційно-технологічної інфраструктури.

Інвестиції в економіку і державу самі по собі є лише необхідним чинником зростання економіки і розвитку країни, але, аж ніяк, не достатньою. У 1991-92 рр. інвестиції в СРСР досягали 35% ВВП, а приріст ВВП виявився негативним. І таких прикладів достатньо для країн з неефективними державними та економічними системами. Це є конкретним прикладом виснаження дії екстенсивних факторів росту і неготовності країни та її економіки до розвитку за рахунок інтенсивних факторів, включаючи людський капітал [10, с. 58].

Постіндустріальна інноваційна економіка передових країн світу характеризується:

- дуже високим рівнем і якістю людського капіталу та високими інвестиціями в його ріст і розвиток;
- високим рівнем і якістю життя;
- високими індексами розвитку людського потенціалу (ІРЛП) та економічної свободи;
- високим рівнем розвитку фундаментальної та прикладних наук, наявністю потужних інтелектуальних центрів технологічного розвитку;
- потужним синергетичним ефектом у всіх сферах інтелектуальної діяльності людини;
- наявністю розвинених і ефективних інноваційних систем, у тому числі венчурних систем, які підтримуються державою;

- привабливим інвестиційним кліматом і високими інвестиційними рейтингами;
- сприятливим підприємницьким кліматом;
- конкурентоспроможною продукцією на світових технологічних ринках;
- наявністю транснаціональних корпорацій, що забезпечують конкурентоспроможний технологічний та науковий розвиток країни.

Технологічне та економічне лідерство у світі зберігають країни з інноваційними економіками і значним сектором нової економіки. Це США, Японія, ФРН, Великобританія, Франція і Канада, які здійснюють інтенсивні фундаментальні дослідження за всіма основними напрямками науки. Передові країни світу створили близькі до оптимальних умови для швидкого та ефективного втілення ідей вчених у конкретні інноваційні товари та послуги. До них примикають ще ряд розвинених країн світу. Саме фундаментальні дослідження та породжувані ними нові проривні технології забезпечують провідним країнам світу їх лідерство.

Інноваційна економіка в цілому – це економіка, яка здатна ефективно використовувати будь-які корисні для суспільства інновації (патенти, ліцензії, ноу-хау, запозичені і власні нові технології і т.п.). Інноваційна економіка – це загальне середовище в державі, яке сприяє реалізації ідей вчених на практиці і втіленню їх в інноваційних продуктах. В якості найважливішої складової частини вона включає венчурний науково-технічний бізнес – ризикований бізнес по реалізації наукових відкриттів, винаходів, великих технологічних інновацій, спрямований на отримання високих прибутків, проривних технологій і фірм – світових технологічних лідерів.

Інноваційний тип сучасного соціально-економічного розвитку зажадав загальної інтелектуалізації системи і створив попит на інтелектуальну працю особливого роду, безпосередньо пов'язану з вирішенням практичних завдань соціально-економічного розвитку. У зв'язку з чим, з'явилося поняття «інноваційний потенціал особистості», яке за своїм характером є комплексним: з одного боку, воно відображає динамічну властивість особистості як суб'єкта та ініціатора практичної новаторської діяльності, а з іншого боку – її характеристики сприйняття і адаптації до нововведень як об'єкта інноваційної системи. Таким чином, у першому випадку інноваційний потенціал особистості можна охарактеризувати, як її генералізовану властивість здійснювати преобразуючий спосіб взаємодії зі світом, а в другому випадку – як її здатність осмислено і диференційовано сприймати інновації та адаптуватися до нововведень. При цьому розвиток людського потенціалу як основного ресурсу інноваційної економіки неможливо без консолідації зусиль органів державної влади, бізнес-спільноти, громадянських інститутів, а також конкретної людини.

Наявність об'єктивних передумов (державна ініціатива, високій рівень освіти населення, створення базових інститутів) інноваційного розвитку дозволяє говорити про існування національної інноваційної системи (НІС) України або, принаймні, про позитивну динаміку її формування. Разом з тим, аналіз підсумкових показників інноваційної діяльності в Україні (у тому числі в контексті міжнародних зіставлень) свідчить про низький рівень ефективності НІС та її складових, існування ряду обмежень подальшого розвитку вітчизняної інноваційної сфери.

Досвід створення ринкової економіки в Україні показав, що без вирішення проблеми підвищення

рівня і якості життя населення, кардинального зростання рівня і якості українського людського капіталу неможливо здійснити інституційні перетворення і вирішити проблему ефективної диверсифікації економіки в напрямку її технологічного та інформаційно-інноваційного оновлення. Невідкладного вирішення потребує проблема зниження частки тіньової економіки, криміналізації країни.

Аналіз світового досвіду управління інноваційними процесами в розвинених країнах і країнах, які розвиваються дозволив виявити ключові особливості в створенні і розвитку національних інвестиційних систем (НІС) цих країн:

– по-перше, кінцевою метою НІС є забезпечення динамічного розвитку економічної системи за рахунок підвищення інноваційної активності;

– по-друге, результативність НІС зумовлюється розвиненою функціональною структурою, наявністю інститутів посередництва між виробниками і споживачами інновацій, послідовною інноваційною політикою держави, ефективністю системи захисту прав інтелектуальної власності, загальнодоступною і гнучкою системою освіти, розвитком кооперації та співпраці між державою, бізнесом і наукою, розробкою механізмів регіонального розвитку інновацій. Практика багатьох країн світу свідчить, що інноваційний розвиток можливий на основі придбання, копіювання і «асиміляції» зарубіжних розробок.

В Україні, на жаль, дві базові складові інноваційної системи – наука і бізнес – перебувають у стані вельми далекому від необхідного для створення інноваційної економіки. При цьому в умовах кримінально-бюрократичної держави виправити становище майже неможливо. Необхідно здійснити декриміналізацію держави та економіки. Необхідно відновити і виростити нові корені національної інноваційної системи – наукове середовище – середовище відтворення сучасних і конкурентоспроможних знань, включаючи сферу економіки, якість досліджень в якій залишає бажати кращого.

Збільшення державних і приватних інвестицій у людський капітал та їх ефективне використання створить основу для виходу України з глибокої полісистемної кризи. І в першу чергу з кризи духовної, кризи моральної. Іншого шляху підвищення якості життя, ефективності економіки, формування громадянського суспільства, формування підприємницької етики, повернення населення до цивілізованих етичних норм у країні просто немає.

Збільшення інвестицій у людський капітал та підтримання їх на високому рівні в частках від ВВП, навіть на шкоду іншим сферам діяльності, є стратегічно необхідним (поряд з іншими) і, можливо, достатньою умовою входження України в число передових країн світу (якщо таке завдання перед країною ставити), нехай і у віддаленій перспективі.

Таким чином, інвестиції в людський капітал повинні розглядатися, з одного боку, як соціальні вкладення держави, які формують особистість інтернального типу, здатну до саморозвитку; з іншого – як адресна соціальна підтримка тим категоріям населення, які дійсно її потребують.

Соціальна політика, вибудована як система прямої допомоги населенню, перерозподілу ресурсів від багатих до бідних, від прибуткових галузей до збиткових, у своєму існуючому вигляді, очевидно, більше не влаштовує ні суспільство, ні державу. Назріла необхідність серйозних перетворень як в управлінні, так і, насамперед, у свідомості представників влади, бізнесу та суспільства в цілому.

Співфінансування розвитку людського капіталу з боку держави та бізнесу – надзвичайно значущий напрям модернізації економіки України. У країні накопичено досвід участі бізнесу в організації безперервної підготовки кадрів для інноваційної економіки.

Бізнес досить активно бере участь в організації роботи сучасних медичних центрів, впровадженні енергозберігаючих технологій, здійснює підтримку різних соціальних проектів (наприклад, інтернет-проект для людей з обмеженими можливостями) [25]. Тим не менш, таких прикладів порівняно небагато. Державно-приватне соціальне партнерство заслуговує більшої законодавчої та адміністративної підтримки. Життєво важливо знайти ефективні важели його нарощування.

Висновки з проведеного дослідження. Створення ефективної інноваційної системи та інноваційної економіки розглядається сьогодні як етап формування та розвитку соціально-економічної системи постіндустріального типу. Вийде чи ні інша країна на цей етап, визначається рівнем і якістю її людського капіталу, включаючи ефективність держави, освіти і науки. Україна, з одного боку, у недалекому минулому здійснювала фундаментальні теоретичні та прикладні дослідження, мала потужну наукову базу, розвинену систему освіти, залишки яких ще поки збереглися.

Це безперечні плюси для створення інноваційної економіки. Проте серйозні мінуси – неринковий менталітет населення, слабкі ринкові складові людського капіталу, залишковий вплив минулого, слабкість еліти і держави, кримінально-бюрократичний устрій держави та економіки – можуть не дозволити в осяжному майбутньому створити інноваційну економіку.

В умовах сучасної системної кризи стала очевидною необхідність побудови соціальної політики, заснованої на ставленні до людини як до активу, в якій держава в партнерстві з бізнесом і особистістю, солідарно зацікавленими в отриманні доходів від його використання, вкладають кошти. Звідси й інтерес на рівні вищого керівництва країни до теми людського капіталу, причому саме в такому формулюванні. Вирази типу «витратити гроші на охорону здоров'я, освіту та культуру» повинні піти в минуле, на зміну їм у суспільну свідомість приходить поняття – «інвестувати в людські активи».

Проведення активної державної соціальної політики дозволить не тільки подолати негативні тенденції в підвищенні якості життя населення, знизити соціальну напруженість у суспільстві, а й може сприяти розвитку людського капіталу як основи інноваційного розвитку країни в цілому.

Людський ресурс, людський розвиток, формування людського потенціалу нового рівня повинні розглядатися не стільки як фактори розвитку, скільки як цілі цього розвитку. Однак в економіці знань, в інтелектуальній економіці першість буде за тими країнами, які використовують людський капітал, як такий фактор розвитку, який дає новий приріст як самому собі, так і якості життя населення.

Збереження керівництвом країни інноваційних планів розвитку України у відносно важких економічних умовах, розробка і прийняття актуальних нормативних (законодавчих) документів і методологічних концепцій – один з ключових кроків у створенні сприятливих політичних та економічних умов для всіх учасників економічних процесів. Це стане серйозним стимулом для поступового реального підвищення інвестиційної привабливості України на внутрішньому і зовнішньому ринках, реального просування та підтримки вітчизняної науки та промис-

ловості на національному та міжнародному рівнях. Вирішення цих завдань передбачає формування нового соціокультурного типу особистості – активно-го суб'єкта інноваційної економіки, громадянського суспільства і правової держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 825 с.
2. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. Пер. с англ./ сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Беккер Г. Человеческий капитал / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 1. – С. 107-119.
4. Демченко Т. А. Проблемы исследования человеческого капитала / Т. А. Демченко. – М.: ИСПИ РАН, 2001. – 340 с.
5. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб.: СПбУЭФ, 1994. – 271 с.
6. Капелюшников Р. И., Лукьянова А. Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе / Р. И. Капелюшников, А. Л. Лукьянова. – Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2009. – 196 с.
7. Клочков В. В. Человеческий капитал и его развитие. [Текст] / В книге: Экономическая теория. Трансформирующая экономика / Под ред. Николаевой И. П. – М.: Юнити, 2004. – 417 с.
8. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. [Текст] / Учебное пособие под общ. ред. проф. В. П. Колесова. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
9. Корицкий А. В. Введение в теорию человеческого капитала / А. В. Корицкий: учебное пособие. – Новосибирск: СибУПК, 2000. – 112 с.
10. Корчагин Ю. А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации?: [Монография] / Ю. А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – 252 с.
11. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо-Пресс, 2007. – 832 с.
12. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль : Т. 1. – М.: Прогресс, 1980. – 340 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит / [пер. с англ. В. С. Афанасьева]. – М.: ЭКСМО, 2007. – 957 с.
14. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / А. Стюарт Томас. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
15. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [Монографія] / В. П. Антонюк. – Донецьк : НАН України. Інститут економіки пром-ті, 2007. – 348 с.
16. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія та практика / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 30-34
17. Гришнова О. А. Людський розвиток / О. А. Гришнова: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
18. Кирьян Т. Человеческий капитал в истории экономической мысли / Т. Кирьян // Экономика Украины. – 2008. – № 9. – С. 64-73.
19. Куревіна І.О. Міграційні процеси як чинник впливу на стан людського капіталу України Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки: [Монографія] / І. О. Куревіна, А. І. Мокій, І. А. Чекан ; За ред. О.Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 348 с.
20. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій: [колективна науково-аналітична монографія за ред. Е. М. Лібанової]. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 355 с.
21. Мякотина Н. А. Концептуальні положення розвитку і використання людського капіталу в Україні / Н. А. Мякотина // Экономика Крыма. – 2013. – № 1(42). – С. 126-130.
22. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України / О. В. Стефанишин – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 315с.
23. Стефанишин О. Теорія розвитку людського потенціалу національної економіки: – навч. посіб.: [для вищ. навч. закл.] / Ольга Стефанишин. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 306 с.
24. Егоров С. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации / С. Егоров // Вопросы экономики, 2004. – № 5. – с. 85-96.
25. Соціально відповідальний бізнес. Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:621(477)

Афанасьєв Б.В.
*старший викладач кафедри менеджменту
Української академії банківської справи
Національного банку України*

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано сучасний стан економіки машинобудування в Україні та досліджено поточні проблеми розвитку галузі. На основі дослідження виявлено негативні наслідки впливу світової фінансової кризи на діяльність підприємств машинобудівної галузі. Крім того, у роботі визначено основні перспективи розвитку машинобудівного комплексу України в подальші роки.

Ключові слова: машинобудування, науково-технічний прогрес, промисловість, інновації, машинобудівний комплекс України.

Афанасьев Б.В. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проанализировано современное состояние экономики машиностроения в Украине и исследованы текущие проблемы развития отрасли. На основе проведенного исследования выявлены негативные последствия влияния мирового финансового кризиса на деятельность предприятий машиностроительной отрасли. Кроме того, в работе определены основные перспективы развития машиностроительного комплекса Украины в последующие годы.

Ключевые слова: машиностроение, научно-технический прогресс, промышленность, инновации, машиностроительный комплекс.

Afanasyev B.V. ECONOMY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The current state of economy of machine building in Ukraine and its current problems are analyzed in the article. On the base of investigation, negative consequences of the impact of the world financial crisis on the activity of enterprises of machine building are identified. The main perspectives of development of machine building in Ukraine for the next years are determined.

Keywords: engineering, scientific and technological progress, industry, innovations, machine-building complex of Ukraine.

Постановка проблеми. Машинобудування відіграє велику роль у процесі розвитку та зміцнення економіки України. Досвід економічно розвинутих країн світу показує, що їхнє зростання і становлення відбувалося саме за рахунок сучасних галузей, серед яких машинобудуванню належить одне з головних місць. Для України питання розвитку машинобудівної галузі є доволі актуальним, оскільки ця галузь є провідною у структурі вітчизняної промисловості, займаючи лідируючі позиції за обсягом виробництва продукції та розміщенням виробничих потужностей. Проте ситуація останніх років в Україні, що додатково ускладнюється негативними наслідками недавньої світової фінансової кризи, створює низку загроз для розвитку економіки вітчизняного машинобудування. А це, у свою чергу, створює загрози для соціально-економічного розвитку країни, зокрема щодо скорочення темпів і напрямів науково-технічного прогресу та розвитку суспільного виробництва. Зважаючи на це, актуальності набуває комплексне дослідження поточних тенденцій розвитку економіки машинобудування в Україні та її перспектив на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку економіки машинобудівної галузі в Україні займалися такі вчені, як: Ю. Барташевська, Н.В. Васюк, Б. Данилишин, Л.Є. Довгань, М.К. Колісник, В.В. Лобач, Д. Малащук, Н. Тарасова, Т.М. Чумакова, О. Шапуров та ін.

Не вирішені раніше частини проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт у напрямі дослідження розвитку економіки машинобудування в Україні,

окремі питання, пов'язані з комплексним дослідженням поточного стану вітчизняного машинобудування та перспектив його розвитку в подальші роки, залишаються неповністю розкритими.

Метою статті є дослідження поточного стану економіки вітчизняного машинобудування та перспектив її розвитку в подальші роки.

Виклад основного матеріалу. Сектор машинобудування виступає основним компонентом переробної промисловості України. При цьому внесок сектора до валової доданої вартості переробної промисловості складає близько 25%, а до ВВП України – близько 3,5%. Основу машинобудівної галузі складають шість підгалузей, у той же час майже 51% загального обсягу продукції галузі виробляється трьома підгалузями: залізничне машинобудування, авіаційне/суднобудування, автотранспортне машинобудування. Слід також відзначити значний внесок до загального обсягу випуску продукції машинобудівної галузі з боку виробництва машин і устаткування загальнопризначення, а також виробництва електричного устаткування. Їх частка у загальному випуску складає 27% та 16% відповідно [3].

Відзначимо, що за період 2000–2013 рр. індекс промислової продукції машинобудування загалом мав схожу тенденцію до індексу промислової продукції для промисловості України в цілому (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, у післякризовий період 2009–2013 рр. спостерігається падіння зазначених індексів промислової продукції. При цьому індекс промислової продукції машинобудування демон-

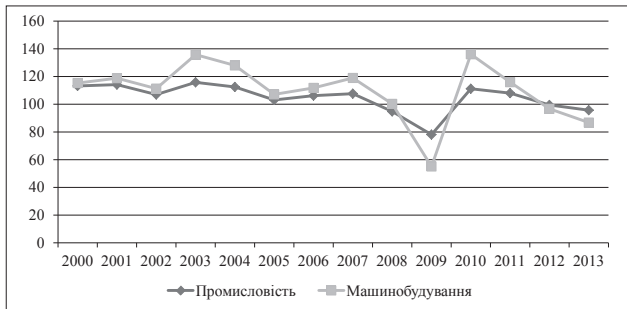


Рис. 1. Індекси промислової продукції за видами діяльності «Промисловість» та «Машинобудування» за період 2000–2013 рр., % до попереднього року [3]

стрував швидші темпи зниження, ніж аналогічний показник для промисловості України в цілому. Така сама ситуація спостерігається і в основних видах діяльності машинобудівної галузі України (рис. 2).

Рисунок 2 наочно демонструє зниження індексів промислової продукції за основними видами діяльності машинобудування у післякризові роки. Проте позитивним моментом слід відзначити несуттєве підвищення показника за період 2012–2013 рр. щодо виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування в Україні поряд з іншими видами діяльності.



Рис. 2. Індекси промислової продукції машинобудування за основними підвидами діяльності за період 2000–2013 рр., % до попереднього року [3]

Загалом, слід відзначити активізацію суттєвих внутрішніх проблем машинобудівної галузі в кризовий та післякризові періоди. Так, виділяють низку чинників, що сприяли падінню промисловості України в цей період, зокрема відзначимо:

- зниження платоспроможності підприємств;
- зниження рівня добробуту населення;
- підвищення податкового тиску на підприємства;
- зниження вартості акцій українських підприємств та компаній;
- скорочення обсягів кредитування галузей економіки країни на фоні погіршення загального стану фінансової системи;
- падіння виробництва галузей економіки, які формують необхідний попит на продукцію промисловості [2].

Так, у 2009 р. падіння обсягів виробництва машинобудівної галузі відбулося майже на 53%. Відзначимо, що в кризовий період найбільших втрат зазнало виробництво транспортних засобів і устаткування,

яке за перше півріччя 2009 р. скоротилося майже на 65%. У той же час аналогічна ситуація є характерною і для автомобілебудування, яке до періоду кризи засвідчувало позитивну динаміку щодо зростання обсягів виробництва [2].

Зауважимо, що в Україні машинобудування значно залежить від внутрішнього попиту, а тому стан цієї галузі в значній мірі відображає зміни та ефективність внутрішніх ринків. У той же час частка обсягу продукції машинобудівної галузі в загальному обсязі експорту України складає близько 11% станом серпень 2014 р., а в загальному обсязі імпорту – близько 16%. Проте структура експорту та імпорту продукції машинобудування України протягом періоду січня–серпня 2014 р. є дещо різною.

Як демонструє рисунок 3, найбільшу частку в структурі експорту продукції машинобудування за аналізований період займають реактори ядерні, котли, машини (43%), електричні машини (35%), залізничні локомотиви (13%).

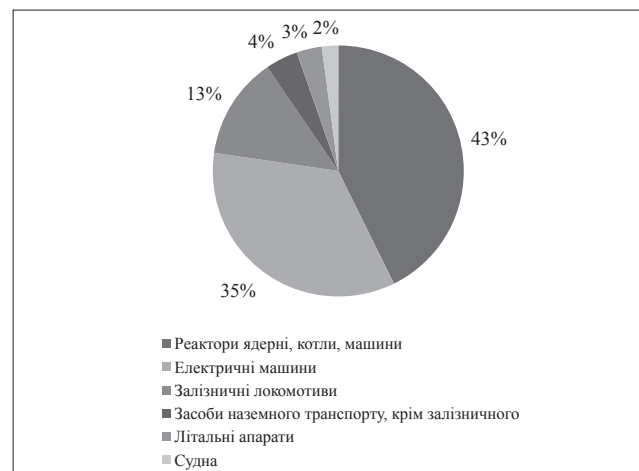


Рис. 3. Структура експорту продукції машинобудування України за період січень–серпень 2014 р., % [3]

Поряд з цим, як видно з рисунка 4, у структурі імпорту продукції машинобудівної галузі за період січня–серпня 2014 р. найбільші частки займали: реактори ядерні, котли, машини (44%), електричні машини (31%), засоби наземного транспорту, крім залізничного (23%).



Рис. 4. Структура імпорту продукції машинобудування України за період січень–серпень 2014 р., % [3]

Заслуговує на увагу дослідження й фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств машинобудівної галузі протягом останніх чотирьох років (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1, до 2012 р. спостерігалось поступове зростання прибутку машинобудівної галузі України в цілому, а після нього – помітне скорочення як в цілому по галузі, так і за підвидами діяльності. До того ж важливо відзначити отримання негативного фінансового результату за період січня-серпня 2014 р. на рівні близько 8844,1 млн грн в цілому за машинобудівною галуззю.

Важливим аспектом функціонування машинобудівної галузі України, який суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємств, є використання застарілих технологій та зношених основних фондів. У той же час ці технології є високовитратними, що підвищує ресурсомісткість продукції машинобудівної промисловості та унеможливує скорочення витрат виробництва та впровадження новітніх технологій. Так, на один долар США ВВП Україна витрачає у 2,6 рази більше середньосвітового рівня енергоресурсів, а продуктивність праці складає лише близько 25-30% рівня країн Європейського Союзу [1; 5].

Як зазначається в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [4], галузь машинобудування в Україні за показниками інноваційної діяльності переважає інші галузі. Проте наразі існує низка проблем, які стримують впровадження інновацій у машинобудівний сектор вітчизняної економіки, основними з яких є такі:

- низький рівень концентрації виробництва, що є характерним перш за все для наукоємних галузей великих організаційних структур. Відсутність концентрації та інтеграції українських виробників машинобудівної промисловості веде до розпорошення зусиль виробників, неефективного розподілу та використання коштів для інноваційної діяльності тощо;

- недостатня реалізація потенціалу виробництва товарів спільно з іноземними партнерами. У цьому випадку налагодження спільного виробництва нових інноваційних товарів дозволить одночасно і підвищити прибутковість, і отримати нові технології, що позитивно вплине на збільшення інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання;

- недостатній рівень розвитку потужних комплексних центрів з повним циклом робіт: дослідницьких, дослідно-конструкторських, випробувальних, виробничих, інноваційних, супроводження машин та систем машин в експлуатації, ремонту тощо;

- припинення співпраці з підприємствами та організаціями машинобудування Російської Федерації та інших країн СНД;

- хронічна нестача кадрів, погіршення вікової структури працівників галузі та відсутність зміни

поколінь. Проблемою машинобудівної галузі є також і неповне використання робочого часу – його втрати становлять 17-20%;

- неефективне виконання певних цільових програм розвитку машинобудування, відсутність необхідних обсягів їхнього фінансування з державного бюджету;

- невисокий платоспроможний попит на інноваційну продукцію галузі машинобудування, що в деякій мірі викликано низькими темпами становлення сучасного ринку інноваційної продукції в Україні та іншими умовами.

У цілому ж можна виділити такі основні проблеми економіки машинобудування в Україні, які існують на сьогоднішній момент:

- обмежений внутрішній попит на українську продукцію машинобудівної галузі;

- відсутність зовнішніх джерел фінансування витрат підприємств машинобудування, у тому числі обмеження обсягів кредитування банками;

- низькі темпи впровадження інновацій на підприємствах машинобудівного сектору економіки;

- погіршення збутових каналів машинобудівних підприємств за кордон через розрив зв'язків з окремими імпортерами вітчизняної продукції;

- застарілі основні фонди та відсутність можливості здійснити їх реконструкцію в потрібному обсязі;

- недосконалість податкової, інвестиційної, соціальної політик держави;

- недостатній державний контроль за діяльністю монополій та посередників;

- продукція вітчизняного машинобудівного комплексу є неконкурентоспроможною за окремими параметрами, а тому втрачає свої позиції на ринку тощо.

Зважаючи на окреслені проблеми розвитку економіки машинобудування в Україні, можна визначити такі перспективи діяльності вітчизняних підприємств даної галузі у подальші роки:

- запровадження підприємствами різних заходів з метою скорочення витрат;

- скорочення обсягу експорту продукції машинобудівної галузі до інших країн;

- запровадження державних програм оновлення підприємств машинобудівного комплексу та сприяння залучення до них інвестиційних ресурсів;

- використання державних закупівель для штучного підвищення попиту на окремі види продукції машинобудування;

- виведення з ринку нерентабельних суб'єктів господарювання тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можемо стверджувати про присутність низки проблем, які стримують розвиток вітчизняної машинобудівної галузі. У складних соціально-економічних умовах у країні, зокрема за відсутності попиту

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств машинобудування за підвидами промислової діяльності за період 2010–2014 рр., млн грн [3]

	2010	2011	2012	2013	січень-серпень 2014
Машинобудування	4204,9	10639,6	9268,8	2768,6	-8844,1
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	-65,4	1123,3	320,1	199,4	-259,5
Виробництво електричного устаткування	440,8	34,6	1125,8	506,2	-2407,8
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	1000,8	1701,7	1429,3	759,9	-1116,7
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	2828,7	7780	6393,6	1303,1	-5060,1

на вітчизняну продукцію, відсутності джерел фінансування, нестабільних зарубіжних ринків збуту продукції, необхідності оновлення основних фондів та впровадження інновацій, подальша діяльність машинобудівних підприємств України ставиться під велике питання. Така ситуація вимагає перегляду державної стратегії розвитку промисловості України, в якій машинобудівному комплексу має приділятися одне із провідних місць, зважаючи на її належність до основної капіталоутворюючої галузі національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюба М.І. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках [Електронний ресурс] / М.І. Дзюба // І Міжнародна науково-практична Internet-конференція «Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів. – 2011. – Режим доступу : <http://mev-hnu.at.ua>.
2. Кризові явища в промисловості України та пріоритетні заходи антикризової політики [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – 2009. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Jul2009/05.htm>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Собкевич О.В. Пріоритети та важелі державної політики підтримки інноваційного розвитку машинобудівної промисловості України [Електронний ресурс] / О.В. Собкевич, Є.В. Белашов // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1273>.
5. Черномазюк А.Г. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти / А.Г. Черномазюк, В.В. Стадник // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 2(6). – С. 91-99.

УДК 331.108.26

Бодарецька О.М.
завідувач

*Навчально-консультаційного центру
Національного університету «Львівська політехніка» у м. Хмельницький*

ВИКОРИСТАННЯ ТИМЧАСОВО ЗАЛУЧЕНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО МОТИВУВАННЯ

У статті розглянуто особливості використання тимчасово залученого персоналу підприємств та специфіку його мотивування у сучасних умовах. Обґрунтовано взаємозв'язок між використанням тимчасово залученого персоналу та гнучкістю зайнятості. Представлено типи працівників, що об'єднуються поняттям «тимчасово залучений персонал». Охарактеризовано міжнародний досвід використання такої форми зайнятості. Наведено переваги і недоліки залучення тимчасового персоналу. Розглянуто перспективи розвитку ринку тимчасово залучених працівників в Україні. Наведено й охарактеризовано основні завдання, які постають перед керівництвом компаній у сфері управління тимчасово залученим персоналом. Розглянуто місце позаштатних працівників у структурі персоналу підприємств. Обґрунтовано важливість побудови гнучких стратегій сегментування щодо тимчасово залучених працівників. Доведено необхідність розроблення дієвих механізмів ангажування позаштатних працівників у діяльність компаній. Охарактеризовано основні передумови розвитку ринку тимчасової зайнятості. Обґрунтовано важливість формування дієвих інструментів мотивування тимчасово залучених працівників.

Ключові слова: аутсорсинг персоналу, аутстафінг персоналу, лізинг персоналу, мотивування, персонал, тимчасово залучений персонал, фрілансер.

Бодарецкая О.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРЕМЕННО ПРИВЛЕЧЕННОГО ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО МОТИВИРОВАНИЕ

В статье рассмотрены особенности использования временно привлеченного персонала предприятий и специфику его мотивирования в современных условиях. Обоснована взаимосвязь между использованием временно привлеченного персонала и гибкостью занятости. Представлены типы работников, объединенных понятием «временно привлеченный персонал». Охарактеризован международный опыт использования такой формы занятости. Приведены преимущества и недостатки привлечения временного персонала. Рассмотрены перспективы развития рынка временно привлеченных работников в Украине. Приведены и охарактеризованы основные задачи, стоящие перед руководством компаний в сфере управления временно привлеченным персоналом. Рассмотрено место внештатных работников в структуре персонала предприятий. Обоснована важность построения гибких стратегий сегментирования к временно привлеченным работникам. Доказана необходимость разработки действенных механизмов вовлечения внештатных работников в деятельность компаний. Охарактеризованы основные предпосылки развития рынка временной занятости. Обоснована важность формирования действенных инструментов мотивации временно привлеченных работников.

Ключевые слова: аутсорсинг персонала, аутстафтинг персонала, лизинг персонала, мотивация, персонал, временно привлеченный персонал, фрилансер.

Bodaretska O.M. USE OF TEMPORARY COMPANY STAFF EMPLOYMENT AND ITS MOTIVATION

The article considers the peculiarities of using temporary company staff employment and the specificity of its motivation in the modern world. It proves the relationship between the use of temporary staff employment and its flexibility; presents types of workers that are combined within the term of «temporarily employed staff»; gives the characteristics of international experience in the use of temporary employed personnel; points the advantages and disadvantages of temporary staff employment; considers prospects of development of market of the temporary staff employment in Ukraine; points and characterizes the main tasks for the company management in the field of temporary staff employment; considers the place of freelance workers in the company personnel structure; points the importance of building flexible segmentation strategies on temporary staff employment; proves the necessity of developing effective mechanisms for engagement of freelance workers in the activities of companies; characterizes the basic prerequisites of temporary staff employment market development; proves the importance of forming effective tools to motivate temporary employed staff.

Keywords: HR outsourcing, HR outstaffing, staff leasing, motivation, personnel, temporary employed staff, freelancer.

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище суттєво змінює особливості функціонування ринку праці та структури зайнятості. Роботодавці щоразу більше усвідомлюють, що в умовах загострення конкурентної боротьби важливо змінювати підходи до залучення персоналу і пошуку лідерів, щоб забезпечити гнучкість управління та нівелювати диференціацію між попитом на працівників і їхньою пропозицією.

Сьогодні складно знайти підприємців, які мають змогу постійно збільшувати штат працівників. Навпаки, спостерігається щоразу більше випадків, коли суб'єкти підприємницької діяльності під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників змушені звільняти персонал. З іншого боку, в ринкових умовах господарювання перед бізнесом постає важливий виклик – уміти шукати і залучати тих працівників, хто буде спроможний досягати змінних цілей та бізнес-стратегій. Відтак, перед кожним підприємством постає важливе завдання: побудувати таку систему набору і відбору персоналу, яка перш за все забезпечить гнучкість зайнятості та буде оптимальною для підприємця в умовах зростаючої диференціації між потребами бізнесу та пропозицією на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти набору і відбору персоналу розкрило у своїх працях чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити С. Апенюка, Л. Балабанову, І. Грузнову, Г. Дмитренка, А. Єгоршину, В. Жежуху, Г. Захарчин, А. Зеленкова, В. Кисельова, В. Ковальова, А. Колота, В. Коновалова, А. Кононенко, О. Кузьміна, Б. Мазманову, Б. Мізюка, М. Налапко, О. Нікуліна, Г. Осовську, О. Сардак, Г. Светикова, В. Шинкаренка, В. Яцуру та багатьох інших. Ці та інші автори, зокрема, розглянули особливості наймання персоналу у підприємство, види забезпечення цього процесу, стратегії і принципи залучення персоналу, особливості визначення вимог до кандидатів на вакантні посади, джерела залучення персоналу, технологію відбору працівників тощо. Попри це, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, проблема полягає у тому, що численні напрацювання у цій сфері стосуються здебільшого залучення штатних працівників на постійних засадах. Натомість проблематика використання тимчасово залученого персоналу та його мотивування розглядається у літературі фрагментарно.

Постановка завдання. Відповідно до поставленої проблеми, у статті слід розглянути особливості використання тимчасово залученого персоналу підприємств та специфіку його мотивування у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення досвіду економічно розвинутих країн світу дає змогу зробити висновок, що з покращенням умов ведення бізнесу працедавці щоразу більше акцентують увагу на необхідності забезпечення гнучкої структури зайнятості, коли гармонійне поєднання залучення штатних працівників (тобто працівників на постійних засадах) і тимчасово зайнятого персоналу дає змогу досягти поставлених цілей і здобути стійкі конкурентні переваги. В аналізованому аспекті сьогодні важливо наголосити на важливості саме тимчасово залученого персоналу, тобто тимчасових працівників, фрілансерів, зовнішніх консультантів, працівників, що залучені на контрактній основі, на умовах лізингу чи аутсорсингу тощо.

Результати досліджень, які проведено на міжнародному рівні, засвідчують, що з-поміж 41 тис. пра-

цедавців у 35 країнах світу понад 30% респондентів декларують, що тимчасово залучені працівники (тобто позаштатні) є ключовим елементом їхньої стратегії зайнятості [1]. Разом з тим серед респондентів Північної Америки цей відсоток наближається до половини.

Результати досліджень корпорації «Manpower» (США), яка є одним із лідерів світового ринку кадрової індустрії та пропонує ефективні рішення у сфері управління персоналом, засвідчують, що працедавці використовують тимчасово залучений персонал насамперед у зв'язку із необхідністю безперешкодного вирішення динамічних завдань під час «пікових» періодів [2]. Згідно з цими ж дослідженнями, 14% підприємств під час залучення позаштатних працівників керуються перш за все стратегічними мотивами (стратегічним чинником розвитку бізнесу), аніж вирішенням сьогоденних завдань.

Як слушно зауважують С. Апенюка та Г. Светикова [3, с. 64], при виборі будь-якої з форм тимчасового залучення персоналу підприємство повинно орієнтуватися на свої актуальні завдання, специфічні умови та потреби поточного функціонування, а також на стратегічні завдання бізнесу. Ці ж автори виокремлюють переваги використання цієї форми зайнятості для компанії, а саме [3, с. 66]: підвищення конкурентоспроможності, зниження витрат на утримання допоміжних підрозділів, забезпечення прозорості бізнесу, покращення фінансово-економічних показників, підвищення іміджу, покращення кадрової структури основного персоналу, уникнення обмежень штатного розпису, удосконалення роботи із профспілками, економія часу внутрішнього рекрутера, можливість неодноразово змінювати працівників, зниження витрат на компенсаційні пакети, не передбачені для тимчасово персоналу, тощо.

Вивчення вітчизняного ринку персоналу дає змогу зробити висновок, що попит на тимчасово залучений персонал в Україні з кожним роком збільшуватиметься. Особливо це спостерігатиметься у тих сферах, де важливу роль відіграють знання і де можна використовувати технологію відділеного виконання поставлених завдань. Уже сьогодні працедавці в Україні розуміють важливість тимчасово залученого персоналу для підвищення ринкової вартості бізнесу. Відтак, можемо очікувати збільшення щорічного відсотка підприємств, які використовуватимуть працю позаштатних працівників.

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу виокремити також основні недоліки використання тимчасово залученого персоналу для компанії, зокрема [3-5]: висока ймовірність нелояльного ставлення позаштатних працівників до підприємства, складність їхнього мотивування, нерідко значні витрати на використання цієї форми зайнятості у зв'язку із необхідністю оплати комісійної винагороди кадровим агентствам, необхідність формування дієвих інструментів ангажування тимчасових працівників у діяльність компанії тощо.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок, що тимчасово залучені працівники покликані підвищити рівень професійності персоналу підприємства, розвинути стратегічний потенціал та підвищити продуктивність праці. Однак досягти таких результатів можна лише завдяки докладним зусиллям з обох боків – і з боку працедавця, і з боку позаштатних працівників. Керівники, зокрема, повинні усвідомлювати, що досягти від тимчасово залучених працівників одразу таких же результатів, як і від працівників, що вже тривалий час працюють у

колективі, доволі складно. Менеджери підприємства мають бути переконаними у відповідності тимчасово залученого працівника, його кваліфікації та посади, яку він займає, вимогам компанії. Тільки тоді такий працівник зможе досягти того, чого він нього очікують. Як свідчить практика, це не завжди легко. Незалежно від того, чи підприємство самостійно залучає тимчасово залучених працівників, чи використовує послуги посередників, у будь-якому випадку важливо застосувати дієву систему оцінювання та відбору кандидатів.

Наступне важливе завдання, що постає перед керівництвом підприємств у межах політики управління тимчасово залученим персоналом, – це пошук і використання дієвих механізмів ангажування цих підлеглих у «життя» компанії. Зокрема, це стосується рівня, на якому працівники ідентифікують себе частиною підприємства й докладають зусилля для досягнення його цілей, виконання місії та реалізації стратегії. Відтак, у межах такої політики менеджери різних рівнів управління повинні шукати ефективні інструменти інтегрування позаштатних працівників, їхнього навчання, мотивування тощо.

Теорією і практикою доведено, що більш ангажовані у діяльність компанії працівники є продуктивнішими й охочіше рекомендують працедавця іншим працівникам. Окрім того, ця категорія підлеглих частіше повторно обирає співпрацю із таким підприємством або йде працювати у його штат на постійно. Також слід зауважити, що більш ангажовані у діяльність компанії працівники підвищують ефективність її діяльності, а неангажовані – негативно впливають на інших підлеглих. Одне із досліджень, що проводилося у США, засвідчило, що, за оцінками, витрати, пов'язані із зниженням рівня ефективності персоналу, можуть становити понад 300 млрд дол. США щорічно [6].

Результати власних досліджень дають змогу зробити висновок, що тимчасово залучені працівники за звичай є більш лояльними до роботодавця, у якого працюють, аніж до посередницької компанії, яка їх залучає і виплачує їм винагороду. Слід зауважити, що позаштатні працівники здебільшого хочуть бачити себе частиною колективу компанії та відчувати, що роблять свій внесок у її діяльність. Відтак, про це слід пам'ятати керівництву суб'єкта господарювання. Проблема полягає у тому, що чимало керівників трактує тимчасово залучених працівників як осіб, які у значно меншій мірі пов'язані із компанією. Це можемо трактувати як одну із основних причин низького рівня мотивування такої категорії підлеглих.

Огляд і узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про необхідність використання сегментування тимчасово залучених працівників. Підприємства повинні розробляти дієві гнучкі стратегії сегментування – такі ж, як і до штатних підлеглих. Зокрема, важливо враховувати характер робіт (наприклад, те, що мотивуватиме маркетолога, не завжди буде дієвим інструментом мотивування для робітника; або чи вміння цього підлеглиго мають бути особливими, чи такими, які є поширеними на ринку праці), різницю у віці (позаштатні працівники молодшого віку часто мають інші потреби, ніж працівники старшого віку), особисті цілі (наприклад, працівники, що мають родину, матимуть інші потреби і цілі, аніж ті, вік яких наближений до пенсійного) тощо.

Успіх ангажування позаштатних працівників до діяльності компанії значною мірою залежить від на-

лагодженої системи трудової адаптації. Як наведено у роботі Л. Балабанової та О. Сардак [7, с. 255], трудова адаптація – це взаємне пристосування працівника і підприємства, що ґрунтується на поступовій впровадженості працівника у нових професійних, соціальних й організаційно-економічних умовах праці. Ці ж автори зазначають, що трудова адаптація завжди пов'язана із психофізіологічним, соціально-психологічним, професійним та організаційним аспектом [7, с. 257].

Таким чином, кожне підприємство повинне впроваджувати процеси адаптації тимчасово залучених працівників. При цьому особливий акцент повинен спрямовуватись на поширення серед такого персоналу інформації щодо місії, візії та цінностей компанії. Також керівники повинні забезпечити позаштатних працівників усіма необхідними знаряддями праці. Окрім того, важливе завдання, що стоїть перед менеджментом підприємства, – пояснювати існуючому персоналу необхідність інтегрування із тимчасово залученими працівниками та усіяло заохочувати до цього.

Менеджери повинні розуміти очікування і поведінку різних сегментів позаштатних працівників. У свою чергу, тимчасово залучені для виконання певних робіт працівники мають знати і відчувати, що вони відіграють важливу роль у реалізації компанії цілей. Вони повинні заохочуватися до відкритості щодо співпраці із такими підлеглими та трактувати їх як важливих для бізнесу. Створення перешкод для цих працівників щодо інтегрування з командою може завдати чималої шкоди підприємству.

Впровадження навчальних програм для тимчасово залучених працівників, попри те, що вони є позаштатними, у результаті допоможе компанії реалізувати поставлені цілі. Окрім того, це сприятиме формуванню у суспільстві іміджу хорошого працедавця, що зацікавлюватиме найкращих працівників обирати саме це підприємство, а не інше.

Таким чином, використання тимчасово залучених працівників забезпечує працедавцеві певну гнучкість у сфері зайнятості. Разом з тим можемо очікувати, що у найближчому майбутньому така форма трудових відносин буде популярною завдяки своїй гнучкості також серед працівників. Результати досліджень організації «Center for Work-Life Policy» засвідчують, що за останні роки частка працівників, які декларують себе лояльними до керівництва компанії, знизилась із 95% до 39% [8, с. 257]. Згідно з іншими результатами досліджень цієї ж організації, співвідношення демотивованих працівників збільшилося з 1:10 до 1:5, починаючи із першої половини 2007 р. Вищенаведене доводить, що у післякризовий період в умовах нестабільності щораз більше працівників (як штатних, так і позаштатних) будуть шукати такі форми зайнятості, які їм забезпечать кращий баланс між особистим життям та професійним розвитком. Гнучкість, що може забезпечити працівникам тимчасову зайнятість, а також умови, які при цьому пропонуватимуть працедавці, можуть бути хорошою передумовою залучення й утримання дійсно висококваліфікованих фахівців на різні посади у компанії.

Інший аргумент, який актуалізує важливість тимчасово залучених працівників для вирішення завдань бізнесу, – це зміна поколінь і формування суттєво нових поглядів на працевлаштування у молодих працівників. Справа в тому, що молоде покоління має нерідко кардинально інші погляди на трудову сферу, аніж старше покоління. Як свідчить практика, щораз менше працівників шукає працю на по-

вний робочий день п'ять днів на тиждень, надаючи все ж таки перевагу тим посадам, де графік роботи є більш гнучким. Працевлаштування у формі тимчасової зайнятості нерідко є якраз зазначеним вирішенням потреб молоді.

Як свідчить вивчення теорії і практики, з кожним роком зростає кількість працівників, які обирають роботу за принципом «у довільний період часу, з довільного місця». Чимало дійсно креативних особистостей під час пошуку роботи шукає роботодавців, які забезпечать оптимальний баланс між особистим життям і виконанням професійних обов'язків. Очевидно, що у майбутньому ситуація у протилежний бік не зміниться. Тимчасова зайнятість користуватиметься все більше популярністю серед молодшого покоління.

Із проблемою використання тимчасово залученого персоналу тісно пов'язана проблема його належного мотивування. Очевидно те, що для досягнення максимального ефекту від залучення позаштатних працівників керівники суб'єктів господарювання повинні докласти чимало зусиль для пошуку дієвих інструментів мотивування цих підлеглих та формування у них зацікавленості у напрямку виконання поставлених завдань, реалізації цілей компанії та досягнення стратегії. Таким чином, суб'єкти господарювання повинні будувати такі мотиваційні стратегії, щоб охопити у тому числі і позаштатних працівників.

Проблема полягає у тому, що нерідко саме група позаштатних працівників є найменш мотивованою з-поміж усього персоналу компанії. Окрім того, найчастіше менеджери підприємств не докладають значних зусиль до того, щоб ця категорія підлеглих відбувала себе частиною команди. Відтак, тимчасово залучені працівники часто демотивовані, відчувають внутрішній дискомфорт і не до кінця розуміють, яким чином їхня праця впливає на реалізацію цілей підприємства. Вищенаведена проблема посилюється у тому випадку, коли перед тимчасово залученими працівниками ставлять такі цілі, які гармонійно не доповнюють загальних цілей компанії (а нерідко і суперечать їм чи зовсім не пов'язані).

Важливою передумовою підвищення рівня мотивування тимчасово залучених працівників є налагодження з ними ефективного комунікаційного процесу, у т.ч. зворотного зв'язку, завдяки якому ця група персоналу зможе отримувати інформацію щодо результатів своєї професійної діяльності та їхнього впливу на діяльність компанії загалом.

Є певні особливості щодо мотивування позаштатних працівників, що залучені на засадах аутсорсингу. Як свідчить практика, на етапі залучен-

ня персоналу аутсорсинговою компанією працівники здебільшого мотивовані на високому рівні. Разом з тим рівень мотивування нерідко суттєво зменшується уже на етапі виконання завдань для підприємств. Попри це, в обох випадках важливим є побудова такої системи управління персоналом, за якою підлегли почуватимуться відповідальні за результати діяльності компанії і досягнення поставлених перед нею цілей. Чим більше відчуватиметься ця залежність працівниками, тим більш мотивованими вони будуть під час виконання своїх професійних обов'язків.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у ринкових умовах господарювання щораз більше працівників бачитимуть очевидні переваги тимчасової зайнятості у формі лізингу персоналу, аутсорсингу, аустафінгу, фрілансерства, зовнішнього консультування тощо. Окрім того, такі форми більше відповідатимуть їхнім потребам. Чимало різних переваг матимуть і роботодавці, які використовуватимуть позаштатних тимчасово залучених працівників. Разом з тим такі переваги забезпечать очікуваний ефект тільки тоді, коли суб'єкти підприємницької діяльності побудують дієву систему управління такою формою зайнятості і мотивуватимуть на належному рівні цю категорію підлеглих до активізації діяльності у напрямку досягнення поставлених перед ними цілей.

Перспективи подальших розвідок щодо проблеми повинні полягати у конкретизації форм та методів мотивування тимчасово залученого персоналу підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Jobs and Internships [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.brookings.edu/about/employment>.
2. Офіційний сайт корпорації «Manpower» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.manpower.com>.
3. Апенько С.Н. Экономическое обоснование использования «заемного» персонала на современных предприятиях / С.Н. Апенько, Г.С. Светикова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2009. – № 3. – С. 64-72.
4. Коновалова В. Заемный персонал: решение и/или создание проблем? / В. Коновалова // Кадровик. – 2013. – № 9. – С. 81-88.
5. Нуртдинова А.Ф. Заемный труд: особенности организации и возможности правового регулирования / А.Ф. Нуртдинова // Хозяйство и право. – 2004. – № 9. – С. 23-25.
6. Tracking True Cost of Lost Productivity Remains a Challenge [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.workforce.com/articles/tracking-true-cost-of-lost-productivity-remains-a-challenge>.
7. Балабанова Л.В. Управление персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
8. Офіційний сайт організації «Center for Work-Life Policy» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.talentinnovation.org>.

УДК 334.716

Гнатенко І.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління персоналом та економічної теорії
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА З УРАХУВАННЯМ КРИТЕРІЇВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Статтю присвячено дослідженню напрямів удосконалення активної підтримки суб'єктів малого підприємництва з боку держави. Визначено, що така державна підтримка повинна відбуватися з урахуванням критеріїв та показників економічної безпеки малого підприємництва. Доведено необхідність перегляду нормативно-правового віднесення до суб'єктів малого підприємництва у законодавстві України.

Ключові слова: державна підтримка, мале підприємництво, фізичні особи – підприємці, мале підприємство, ринкова інфраструктура, види економічної діяльності, економічна безпека, річний дохід, ресурсний потенціал.

Гнатенко І.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ КРИТЕРИЕВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена исследованию направлений усовершенствования активной поддержки субъектов малого предпринимательства со стороны государства. Определено, что такая государственная поддержка должна происходить с учетом критериев и показателей экономической безопасности малого предпринимательства. Доказана необходимость пересмотра нормативно-правового отнесения к субъектам малого предпринимательства в законодательстве Украины.

Ключевые слова: государственная поддержка, малое предпринимательство, физические лица – предприниматели, малое предприятие, рыночная инфраструктура, виды экономической деятельности, экономическая безопасность, годовой доход, ресурсный потенциал.

Gnatenko I.A. IMPROVEMENT OF THE STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESSES AGAINST THE CRITERIA ECONOMIC SECURITY

The article investigates the ways to improve the active support of small businesses from the state. Determined that such government support should be based on criteria and indicators for the economic security of small businesses. The necessity of revising the regulatory classification in small businesses in the legislation of Ukraine.

Keywords: government support, small business, individuals, entrepreneurs, small business, market infrastructure, economic activities, economic security, annual income, resource potential.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України виникає необхідність розробки й/або вдосконалення напрямів державної підтримки діяльності малого підприємництва. Це дозволить зміцнити економічну безпеку підприємництва і змінити акцент на забезпечення «життєздатності» цього сектора економіки як базису національної та регіональної конкурентоспроможності. Особливої важливості проблеми цього спектра набувають в умовах інтенсифікації економіки в глобальну та мегарегіональні економічні системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розробки стратегії, форм і методів державної підтримки малого підприємництва в Україні та за її межами присвячено дослідження багатьох вчених [1-4]. Однак аналіз рівня та динаміки показників малого підприємництва в Україні, відсутність стійких позитивних тенденцій у розвитку цього сектора економіки свідчать про необхідність подальшого пошуку та розробки ефективних механізмів підтримки та активізації розвитку малого підприємництва, які відповідали б стратегічним векторам розвитку національної економіки і суспільства в цілому.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є визначення напрямів удосконалення активної підтримки суб'єктів малого підприємництва з боку держави з урахуванням критеріїв та показників економічної безпеки малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивна динаміка соціально-економічного розвитку в країнах, що пройшли стадію реформування економічної системи, визначає суттєву роль малого підприємництва у процесі формування ринкових відносин. Діяльність будь-якого підприємства має норматив-

ний характер, тобто підприємство свідомо створюється, координується та функціонує на постійній основі для досягнення певних цілей. Кожне підприємство прагне до виживання (тобто самозбереження) та використовує для цього на всіх етапах розвитку увесь наявний потенціал.

Перспективи діяльності суб'єктів малого підприємництва залежать від їхньої конкурентоспроможності, фінансової стійкості та платоспроможності, ефективності функціонування та використання ресурсів, а також від рівня підтримки підприємництва в державі, раціональності галузевої структури економіки, динаміки обсягів виробництва та реалізації продукції в регіональному та галузевому розрізі, конкурентоспроможності економіки в цілому.

На теперішній час мале підприємництво України зазнає важких умов свого розвитку. Зокрема, основними перешкодами у його діяльності у 2014 році були: військові дії та окупація деяких територій країни; високі ставки податків та високі ставки обов'язкових соціальних платежів; високий рівень корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування; обтяжливий і надмірний контроль з боку органів державної влади та місцевого самоврядування; недотримання (неналежне виконання) законодавства органами державної влади та місцевого самоврядування тощо.

Зауважимо, що основні обмеження ділової активності в Україні лежать не лише суто у сфері державної регуляторної політики. Такими обмеженнями також є невпорядкованість відносин власності, вузькість ринків збуту, нерозвиненість ринкової інфраструктури та збутової інфраструктури підприємств, нерозвиненість конкурентного середовища та недобросовісна конку-

ренція, нестача власних обігових коштів та низька доступність кредитних ресурсів, дефіцит інвестиційних ресурсів, відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності, недостатність професійної кваліфікації керівництва підприємств, фахівців із фінансового забезпечення, організації виробництва і збуту, відсутність економічного механізму узгодженості інтересів держави і підприємців, слабка взаємодія державних і підприємницьких структур, дефіцит вірогідної ділової інформації тощо. Ці обмеження заважають прибутковій довгостроковій діяльності у легальному секторі економіки та зумовлюють пошук способів короткострокового чи одноразового отримання високих прибутків у «тіньовій» сфері. Попри деякі позитивні зрушення, які відбулися останніми роками, більшість перешкод на шляху розвитку малого бізнесу залишаються.

Питання виваженої державної політики стосовно розвитку малого підприємництва є дуже актуальним сьогодні. Саме ця ланка підприємницького середовища найбільш адаптивна до різких змін економічної ситуації та може стати як певним буфером, так і базисом для стримування деградаційних процесів. За нашим баченням, державна підтримка малого підприємництва повинна розпочинатися з реформування нормативно-правового визначення малого підприємства. Зокрема, у чисельних наукових джерелах є протиріччя щодо належності суб'єктів підприємницької діяльності до категорії малих підприємств. Так, у світі відсутня єдина методика статистичного спостереження за діяльністю малого підприємства. Різні країни використовують свої критерії віднесення до суб'єктів малого підприємства, які докорінно різняться між собою, а також від однієї сфери використання капіталу до іншої. Більшість держав світу розглядають у структурі малого підприємства ще й середнє. Така картина дещо деформує уявлення про розвиток підприємництва у світі та практично унеможливорює його порівняння з Україною.

Найпоширенішими критеріями віднесення до малих підприємств у світі є кількісні (табл. 1), а саме [3, с. 61]: чисельність працівників, обсяг основних фондів, обсяг обігового капіталу, участь капіталу тощо. Як бачимо з таблиці 1, одні країни світу, серед яких країни Європейського Співтовариства, Міжнародної організації економічного співробітництва і розвитку, Польща й Україна, використовують однакові кількісні показники віднесення до категорії малих підприємств. Інші країни світу (Німеччина, Російська Федерація, США, Японія) підходять диференційовано до кількісного визначення малих підприємств за галузями економіки.

В Україні до 2004 року, відповідно до Закону України «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991 № 887-ХІІ, такий галузевий розподіл також існував [5]. Так, згідно зі ст. 2 зазначеного Закону, визначено, що «... відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників (незалежно від форм власності) воно може бути віднесене до категорії малих підприємств. До малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства: у промисловості та будівництві – з чисельністю працівників до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – з чисельністю працівників до 50 осіб; у науці й науковому обслуговуванні – з чисельністю працівників до 100 осіб; у галузях невиробничої сфери – з чисельністю працівників до 25 осіб; у роздрібній торгівлі – з чисельністю працівників до 15 осіб» [5].

Таким чином, до 2004 року на малих підприємствах найбільша кількість зайнятих працівників

Таблиця 1

Критерії віднесення підприємств до категорії малих у різних країнах світу

Країна	Середня чисельність зайнятих (осіб)	Щорічний обіг капіталу	Величина активів
Країни ЄС в цілому	50	4 млн євро	2 млн євро
Міжнародна організація економічного співробітництва і розвитку	99	-	-
Німеччина	за галузями економіки різна	-	-
Польща	50	7 млн євро	5 млн євро
Російська Федерація	за галузями економіки різна	-	-
США	за галузями економіки різна	-	-
Японія	за галузями економіки різна	-	-
Україна	50	70 млн грн	-

(200 осіб) нараховувалася у промисловості та на будівництві. З набуттям чинності в 2004 році нового Господарського кодексу України (далі – ГКУ) [6] ситуація докорінно змінилася. Насамперед це стосується, звісно ж, появи у ГКУ нової класифікації суб'єктів малого, середнього та великого підприємства (див. нову редакцію ч. 3 ст. 55 цього Кодексу), що об'єднала в собі визначення суб'єктів малого підприємства, яке раніше існувало у ст. 1 Закону № 2063 [7], із колишньою класифікацією підприємств на малі, середні та великі з ч. 7 ст. 63 ГКУ.

Зокрема, в ст. 55 ГКУ [6] зазначено, що суб'єктами малого підприємства є: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Суб'єктами великого підприємства є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємства.

Отже, бачимо, що на сьогодні норму з ч. 7 ст. 63 ГКУ виключено, що призвело взагалі до зникнення з вітчизняного правового поля визначення малого, середнього та великого підприємства, якими продовжують оперувати інші діючі законодавчі акти.

Якщо ж ми розглядаємо віднесення регулятором до категорії суб'єктів малого підприємництва, то слід зауважити деякі недоліки такого віднесення. Перш за все це стосується суб'єктів малого підприємництва, які займаються виробництвом товарів промисловості. Бо усі підприємства промисловості взагалі повинні мати достатній ресурсний потенціал для здійснення ефективної підприємницької діяльності. Зокрема, такі малі підприємства потребують залучення великої кількості працівників та мають значні обсяги реалізованої річної продукції. Маємо, що однакове встановлення критеріїв віднесення підприємств (без врахування виду економічної діяльності) до суб'єктів малого підприємництва дає неправильне уявлення про роль, місце та значення малих промислових підприємств у становленні й розвитку ринкових соціально-економічних процесів у країні (не дозволяє визначити форми та методи державної підтримки, не дає змоги оцінити вплив на промислове підприємство інституціональних й соціальних змін у суспільстві тощо). Окремо можна зауважити й про податкову маніпуляції з боку малого підприємництва з метою залишитися саме в цій категорії.

Тому в Україні, на нашу думку, серед завдань держави є необхідність удосконалення ГКУ [6] стосовно малого підприємництва. Існує потреба перегляду нормативу кількості працівників та річного доходу в залежності від видів економічної діяльності підприємства. Зазначені пропозиції збільшать кількість діючих малих підприємств за рахунок переходу до цієї категорії середніх підприємств.

Разом з тим використання єдиної методики статистичного спостереження за діяльністю малого підприємництва у всьому світі неможливе і непотрібне. Усі пропозиції, які будуть розглядатися в цьому аспекті, будуть суперечливими з огляду на те, що умови функціонування малих підприємств є різними у всіх країнах. Зауважимо, що такі, дещо звужені погляди віднесення підприємств до категорії малих за кількісними критеріями викликають дискусію та суперечки у певного кола зарубіжних та вітчизняних учених. Наприклад, низка авторів разом з кількісними показниками віднесення до категорії малих підприємств пропонують використовувати якісні та комбіновані показники [2-3].

На законодавчому рівні достатньо вдосконалити кількісне відношення до категорії малих підприємств з урахуванням видів економічної діяльності. Якісне визначення малого підприємництва, радше, можна розглядати з позицій філософії, соціально-економічних відносин тощо, що виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, якісними критеріями віднесення до категорії малого підприємництва можна вважати правову незалежність, обмежену кількість виробленої продукції, відносини між господарем та працівником, незначний обсяг залучених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), обмежену систему управління та контролю на підприємстві, несистематичність управління, невеликий ринок збуту тощо. У свою чергу, комбіновані показники поєднують якісні та кількісні критерії віднесення до категорії малого підприємництва.

Окрім зазначеного, світовий досвід господарювання малого підприємництва свідчить, що успіх державної підтримки значною мірою визначається тим, наскільки враховуються критерії економічної безпеки підприємств.

Управлінська діяльність всередині підприємства, а також забезпечення та підтримка діяльності малих підприємств ззовні спрямовані на вирішення двох

ключових завдань – забезпечення розвитку та забезпечення належного рівня економічної безпеки. Причому рівень економічної безпеки малих підприємств, від якого залежатиме державна політика підтримки їх діяльності, є не статичним, а містить, на нашу думку, такі три компоненти: наявний рівень економічної незалежності підприємства (щодо ресурсного забезпечення виробничо-господарської та фінансової діяльності, формування необхідної матеріально-технічної бази тощо); рівень економічної ефективності функціонування підприємства; здатність до подальшого розвитку (збільшення обсягів та покращення ефективності фінансово-господарської діяльності, формування раціональної територіально-галузевої структури, підвищення рівня конкурентоспроможності тощо).

Вважаємо, що лише із включенням критеріїв економічної безпеки в аналіз необхідності рівня державної підтримки діяльності малого підприємництва її можна вважати повноцінною. У таких умовах буде враховуватися забезпеченість суб'єктів підприємницької діяльності необхідними ресурсами та матеріально-технічною базою для ведення господарської діяльності (без яких не може функціонувати жоден суб'єкт господарювання), оцінюватися доступ до цих ресурсів та аналізуватиметься ефективність їхнього використання, а також доцільність заходів, спрямованих на покращення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Виходячи з викладеного, до сукупності критеріїв та показників, які характеризують стан діяльності суб'єктів малого підприємництва, необхідно включити показники трьох базових елементів внутрішньої структури економічної безпеки. Відповідно до рисунка 1, до базових критеріїв економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва віднесено потенціал розвитку, зношеність матеріально-технічної бази, фінансово-економічні показники діяльності, рівень злочинності щодо суб'єктів підприємництва, дієздатність системи забезпечення належного рівня комерційної таємниці та майнової й особистісної безпеки підприємств.

Окрім державної підтримки малого підприємництва не менш важливим є те, що тривала робота суб'єктів малого підприємництва забезпечується правильною вибору стратегічних орієнтирів з урахуванням наданої державної підтримки, що сприяє стійкому розвитку підприємства, забезпеченню його економічної безпеки, підвищенню конкурентоспроможності продукції чи послуг тощо.

При визначенні вектора державної підтримки малого підприємництва також слід враховувати те, що діяльність малих підприємств поряд з виявленими перевагами характеризується значною вразливістю їхньої діяльності до змін зовнішнього середовища, недостатньою професійною компетенцією керівників-власників, умовно постійним дефіцитом ресурсів, відсутністю потужностей задоволення зростаючого попиту та виходу на нові ринки, відсутністю інформаційного забезпечення щодо умов ринку та його учасників через їх значну кількість тощо.

Перелічене є потенціальними загрозами діяльності малого підприємництва, що вимагає підвищення інтересу з боку держави стосовно стабільності та збереження малого підприємництва на ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, успішне функціонування малого підприємництва у довгостроковій перспективі можливе при активній зовнішній підтримці як з боку держави, так і з боку різноманітних об'єднань і фінансових установ. Така державна підтримка повинна відбуватися з урахуванням критеріїв та показників економічної

безпеки малого підприємництва. Саме на мале підприємство має бути спрямована основна підтримка держави в регуляторній сфері. Це стосується не лише прямої фінансової допомоги, а й спрощення умов функціонування, покращення фіскальної політики та стимулювання впровадження інноваційного продукту, підтримка державними органами чи інституціями окремих функцій управління (на рівні аутсорсингових операцій) тощо. Саме в комплексі державної, галузевої та локальної політики можливий розвиток сектора малого підприємництва, який має стати основою національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барилко П.О. Мале підприємництво в регіоні. Економічні та правові засади / П.О. Барилко. – К. : Фокус, 2013. – 252 с.
2. Герасимчук В.І. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку : монографія / В.І. Герасимчук, О.В. Мірошніченко, В.В. Онікієнко. – К. : УІСД, 2002. – 116 с.
3. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием : монография / Л.А. Колесникова. – М. : «Новый Логос», 2000. – 269 с.
4. Кондратюк Т.В. Державна підтримка малого бізнесу : монографія / Т.В. Кондратюк. – К. : Видавничий центр «Академія», 2003. – 112 с.
5. Про підприємства в Україні : Закон України від 27.03.1991 № 887-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/887-12>.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.

УДК 330.341.1:658

Горячка О.О.
здобувач кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ КРЕАТИВНИХ КОЛЕКТИВІВ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті здійснено комплексну діагностику стану інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, а також виокремлено сильні та слабкі боки цього, що дасть змогу виявити необхідний рівень масштабності діяльності інноваційних креативних колективів з метою інноваційних перетворень цих суб'єктів господарювання. Виокремлено й надано змістовну характеристику проблем, що сповільнюють розвиток машинобудування в Україні. Доведено чітко виражене сировинне спрямування вітчизняної промисловості, що не відповідає структурі економіки розвинутих країн. Встановлено існування проблеми суттєво нижчого рівня рентабельності вітчизняного машинобудування у порівнянні із добувною промисловістю. Охарактеризовано у динаміці низку показників діагностики інноваційного розвитку промисловості й машинобудування як загалом по Україні, так і по Львівській області зокрема. У цих умовах доведено важливість активізації діяльності інноваційних креативних колективів як чинника забезпечення нововведень на машинобудівних підприємствах.

Ключові слова: інновації, інноваційно-креативні колективи, креативність, машинобудування, машинобудівне підприємство, промисловість.

Горячка О.О. АКТИВИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ КРЕАТИВНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье представлена комплексная диагностика состояния инновационного развития отечественных машиностроительных предприятий, а также выделены сильные и слабые стороны этого, что позволит выявить необходимый уровень масштабности деятельности инновационных креативных коллективов с целью инновационных преобразований этих субъектов хозяйствования. Выделена и предоставлена содержательная характеристика проблем, замедляющих развитие машиностроения в Украине. Доказано четко выраженное сырьевое направление отечественной промышленности, что не соответствует структуре экономики развитых стран. Установлено существование проблемы существенно более низкого уровня рентабельности отечественного машиностроения по сравнению с добывающей промышленностью. Охарактеризован в динамике ряд показателей диагностики инновационного развития промышленности и машиностроения как в целом по Украине, так и по Львовской области в частности. В этих условиях доказана важность активизации деятельности инновационных креативных коллективов как фактора обеспечения нововведений на машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: инновации, инновационно-креативные коллективы, креативность, машиностроение, машиностроительное предприятие, промышленность.

Goriachka O. THE ACTIVATION OF CREATIVE TEAMS AS A FACTOR OF INNOVATION PROVISION IN THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

This article provides a comprehensive diagnosis of innovative development of domestic machine-building enterprises and singles out the strong and weak sides of the issue that will help to reveal the magnitude of the required level of innovative creative teams for the innovative transformations of these entities. The article points out and gives a semantic description of issues that slow down the development of engineering in Ukraine. It demonstrates the clearly expressed direction of raw domestic industry that does not meet the economic structure of developed countries as well as the existence of the problem of significantly lower profitability of domestic engineering compared to the mining industry. It demonstrates the existence of the problem significantly lower profitability of domestic engineering compared to the mining industry. Characterizes the dynamics of a number of indicators of innovative diagnostic and mechanical engineering industry as a whole in Ukraine and in Lviv region in particular. Prospects for further research on the problem must lie in the development of mechanisms of encouraging the formation of innovative creative teams in those segments of the domestic machinery, which need innovative transformations the most.

Keywords: innovations, innovative creative teams, creativity, engineering, machine-building enterprise, industry.

Постановка проблеми. В економічній системі будь-якої країни машинобудування традиційно посідає вагоме місце. Його стан доволі часто є індикатором економічно-технологічного розвитку та рівня конкурентоспроможності як будь-якого територіального утворення, так і безпосередньо суб'єктів підприємницької діяльності.

Слід зауважити, що з часу проголошення незалежності в Україні реалізовано чимало різноманітних програм розвитку як промисловості загалом, так і машинобудування зокрема. Попри це, очікуваних результатів досягнуто не було. Відтак, і надалі вітчизняне машинобудування перебуває у занепаді. Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, за період незалежності фактично жодне із поставлених завдань розвитку машинобудування не було в повному обсязі виконане. Зокрема, низьким і надалі залишається рівень енерго- та ресурсозберігаючих технологій на підприємствах цієї сфери, а експортиться здебільшого низькотехнологічна машинобудівна продукція.

Як результат, можна зробити висновок про необхідність структурної перебудови вітчизняного машинобудування. При цьому імпульс повинен виходити не тільки від держави в особі відповідних органів, а в першу чергу від самих машинобудівних підприємств. І у цьому всьому роль і значення інноваційних креативних колективів є беззаперечною. Нерідко вони – ініціатори технологічної модернізації суб'єктів господарювання та впровадження інновацій, а також виконавці певних етапів цього.

Таким чином, важливим завданням сьогодення є комплексне діагностування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств як передумови активізації діяльності інноваційних креативних колективів. Важливо мати цілісну картину щодо того, які сфери найбільше потребують інноваційно-креативних рішень у машинобудуванні. Це зумовлює актуальність обраної для дослідження тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнення теоретичного та практичного досвіду дозволяє стверджувати про чималий інтерес науковців до проблем інноваційного розвитку підприємств машинобудування, у т.ч. й активізації діяльності їхніх інноваційних креативних колективів. У цій сфері відомими є результати досліджень І. Александрова, І. Алексєєва, В. Бандурова, Б. Буркинського, І. Галиці, В. Гєєця, Н. Гончарової, Ю. Гончарова, А. Ейсмонта, В. Захарченка, С. Ілляшенка, Д. Кокуріна, О. Кузьміна, О. Лапко, О. Мельник, Л. Михайлової,

О. Рєдькіна, А. Савчука, В. Соловійова, Л. Федулової, П. Харіва, Н. Чухрай та ін. Науковцями, зокрема, висвітлено актуальні завдання сутності та видів інновацій, виокремлено етапи інноваційних процесів, вказано особливості формування показників оцінювання інновацій та інноваційної діяльності, розкрито особливості впровадження інноваційних концепцій управління виробництвом тощо. Попри чималу кількість напрацювань у зазначеній сфері, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не знайшла свого розв'язання. Одним із першочергових із них є завдання комплексної діагностики сучасного інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з метою виявлення необхідності активізації діяльності у них інноваційних креативних колективів.

Постановка завдання. Відповідно до поставленої проблеми у статті слід здійснити комплексну діагностику сучасного інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, а також виокремити сильні та слабкі боки цього, що дасть змогу виявити необхідний рівень масштабності діяльності інноваційних креативних колективів з метою інноваційних перетворень цих суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з офіційними статистичними даними, за перших десять років незалежності вітчизняні машинобудівні підприємства у десятки разів зменшили виготовлення й реалізацію значної кількості видів продукції машинобудування (наприклад, у понад 90 разів – екскаваторів та продукції верстатобудування, у майже 30 разів – тракторів, металорізального обладнання та ковальсько-пресових машин). Якщо ще донедавна, у 1990 р., частка машинобудівної продукції у структурі вітчизняної промисловості становила 30,7%, то вже у 2013 р. – лише 8,7% [1, с. 203]. Це при тому, що частка сировинно-енергоємних галузей у структурі промисловості України щороку зростає: 60% – у 2000 р., 63% – у 2004 р., 67% – у 2013 р. Відтак, можемо констатувати про чітко виражене сировинне спрямування вітчизняної промисловості, що не відповідає структурі економіки розвинутих країн і не дає змогу Україні позиціонувати себе на ринку як країни-виробника продуктів кінцевого споживання із високим рівнем доданої вартості. Окрім того, доцільно наголосити, що якщо в економічно розвинутих країнах світу співвідношення машинобудування до металургії складає 10:1 (рис. 1), то в Україні станом на кінець 2013 р. – 0,56:1, що, безперечно, не можна вважати сильною стороною.

Таблиця 1

Динаміка рентабельності операційної діяльності у промисловості України за видами діяльності у 2002, 2005, 2008 і 2009 та 2013 рр., %

Види промислової діяльності	Роки				
	2002	2005	2008	2009	2013
Уся промисловість, у тому числі:	2,6	5,5	4,9	2,0	3,0
Добувна промисловість	4,4	14,4	23,5	2,9	13,0
Обробна промисловість, у тому числі:	3,1	5,3	3,1	2,0	2,0
продукти харчування, напої та тютюнові вироби	3,3	3,7	1,9	6,8	6,1
легка промисловість	-1,6	-0,2	-1,6	3,4	3,7
виробництво деревини і виробів із деревини	-1,3	4,5	-1,5	1,1	4,9
виробництво коксу і продуктів нафтопереробки	4,0	4,1	-1,6	0,6	-0,4
хімічна і нафтохімічна промисловість	1,8	7,8	4,7	-2,7	-8,5
металургія і металобробка	4,6	7,2	5,2	-2,3	-2,3
машинобудування	1,5	3,4	2,9	5,4	6,6
Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води	0,4	1,5	2,0	1,7	1,8

Джерело: складено автором на підставі [3]

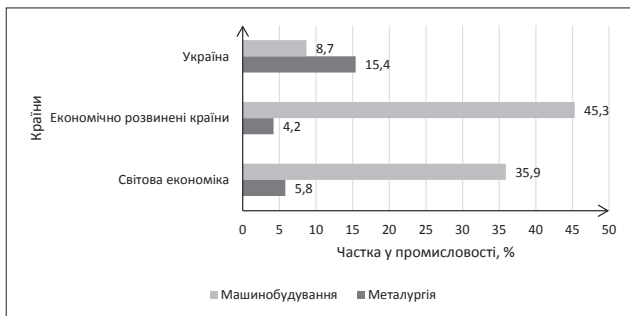


Рис. 1. Частки машинобудування та металургії у структурі промисловості у розрізі країн у 2013 р.
Джерело: розраховано автором на підставі [2; 3]

Доцільно звернути увагу ще на один цікавий факт – суттєво нижчий рівень рентабельності вітчизняного машинобудування у порівнянні із добувною промисловістю (табл. 1). Це при тому, що в економічно розвинутих країнах світу машинобудівні підприємства традиційно вважаються одними із найприбутковіших у бізнес-середовищі [5, с. 108]. Попри це, слід зауважити, що за останні роки ситуація дещо покращилася, адже донедавна рівень рентабельності операційної діяльності у машинобудуванні був значно нижчим, аніж у металургії, хімічній і нафтохімічній промисловості, а також у промисловості загалом.

Аналізування стану вітчизняної промисловості дає змогу стверджувати, що у 2013 р. промисловими підприємствами було впроваджено лише 1576 нових технологічних процесів, із яких тільки 502 вважалися маловідходними та ресурсозберігаючими. Це попри те, що у 1991 р. така кількість становила 7303. Неоднозначні тенденції щодо цього показника простежуються після 2000-х рр., коли кількість впроваджених прогресивних технологій у промисловості спочатку у 2000 р. становила лише 1403, у т.ч. 430 – маловідходні й ресурсозберігаючі, потім циклічно зростала і зменшувалася. До прикладу, у 2011 р. у промисловості було впроваджено 2510 нових технологічних процесів, у т.ч. 517 – маловідходних та ресурсозберігаючих (рис. 2) [3].



Рис. 2. Динаміка кількості впроваджених нових технологічних процесів та іноваційно-активних підприємств у вітчизняній промисловості за період 2003-2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3]

Про важливість та значення іноваційних креативних колективів в активізуванні іноваційної діяльності у промисловості та машинобудуванні свідчить також діагностика показника кількості освоєних іноваційних видів продукції (рис. 3). Зокрема, якщо у 2003 р. цей показник становив 7416 найменувань,

то вже після 2004 р. середнє значення цього показника за аналізований період – 3345 найменувань.

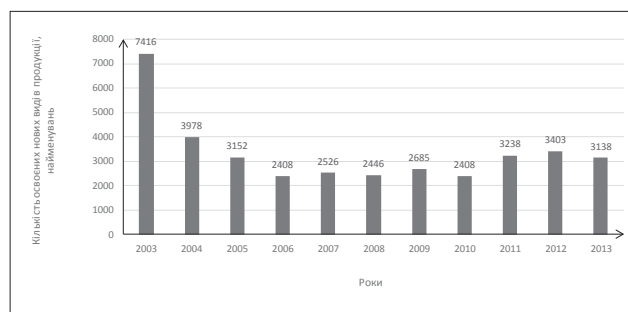


Рис. 3. Динаміка кількості освоєних іноваційних видів продукції у промисловості за період 2003–2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3]

У Львівській області стан промисловості і машинобудування загалом відповідає загальнодержавному. Серед сильних сторін слід виокремити середнє зростання обсягів реалізованої промислової продукції на Львівщині (рис. 4), а також значно більшу кількість іноваційно-активних промислових підприємств цього регіону у порівнянні із середніми значеннями по областях України (рис. 5). Зокрема, у 2013 р. іновації у Львівській області впроваджували 116 підприємств промисловості, тобто 16,6% від їхньої загальної кількості (14 місце у рейтингу за цим показником серед усіх областей України у порівнянні із 20 місцем у 2012 р.).

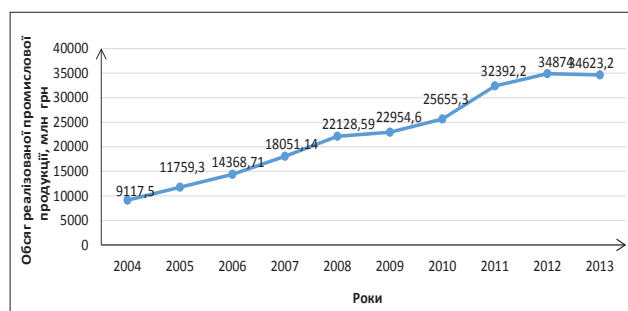


Рис. 4. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції підприємствами Львівщини за період 2004–2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [4]

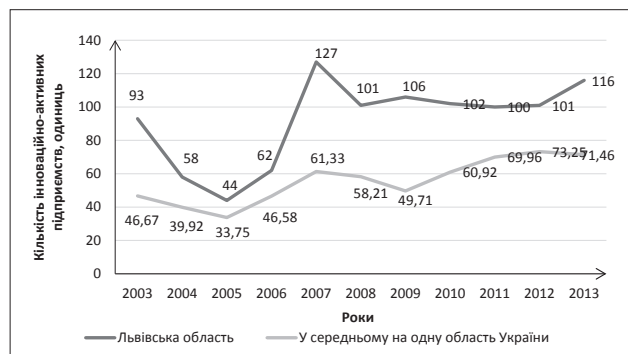


Рис. 5. Динаміка кількості іноваційно-активних підприємств Львівщини та в середньому по областях України за період 2003–2013 рр.

Джерело: розраховано автором на підставі [3; 4]

Серед негативних характеристик промисловості Львівської області слід насамперед виокремити дещо нижчу (за винятком 2007 і 2009 рр.) частку інноваційно-активних промислових підприємств Львівщини у загальній кількості промислових підприємств порівняно із аналогічним значенням показника по Україні (рис. 6).



Рис. 6. Частка інноваційно-активних промислових підприємств Львівщини та України загалом у загальній кількості промислових підприємств

Джерело: наведено автором на підставі [3; 4]

Поступається Львівська область середньообласним значенням по Україні за показником кількості впроваджених нових технологічних процесів (рис. 7), тобто за одним із основних індикаторів технологічного оновлення виробництва.

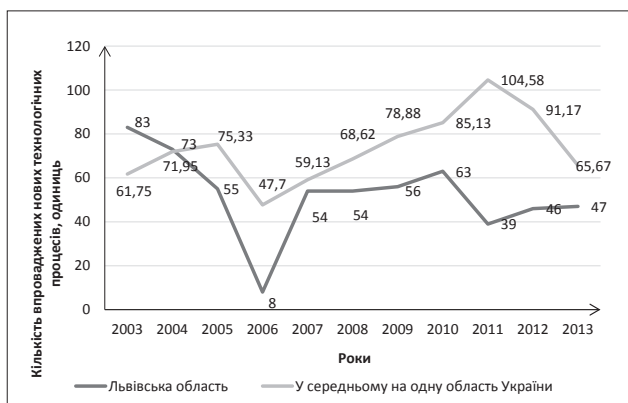


Рис. 7. Динаміка кількості впроваджених нових технологічних процесів промисловими підприємствами Львівщини та у середньому в Україні за період 2003–2013 рр.

Джерело: наведено автором на підставі [3; 4]

Офіційна статистика свідчить, що освоєння нових видів промислової продукції у Львівській області не характеризується позитивними тенденціями (рис. 8). Причому із рисунка 8 видно, що за останні роки Львівська область за цим показником втратила свої конкурентні позиції на тлі інших областей (ще до недавня за період 2007–2009 рр. у Львівській області освоювалося у 1,6 рази більше нових видів промислової продукції, аніж у середньому по Україні). Вищенаведене відбувається на тлі суттєвого зростання вартості інноваційних проєктів у промисловості Львівщини (рис. 9).

Слід зауважити, що у 2013 р. на одне інноваційно-активне підприємство у Львівській області припадало 2,22 млн грн витрат на фінансування інноваційної діяльності (при середньому значенні цього показника 0,67 млн грн. у розрахунку на одну область України), 0,41 новий технологічний процес (0,92 – середнє значення по Україні) та 0,96 освоєних нових видів промислової продукції (1,76 – середнє значення по

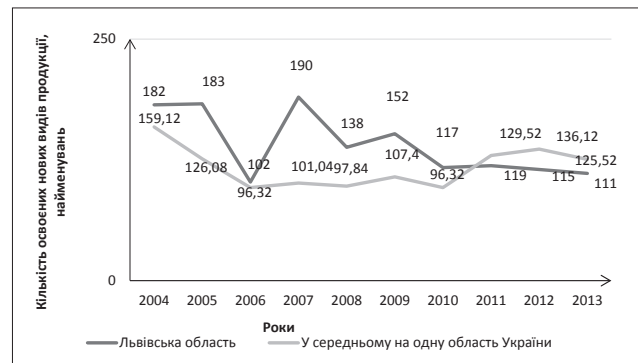


Рис. 8. Динаміка кількості освоєних нових видів промислової продукції на Львівщині та в середньому по областях України за період 2004–2013 рр.

Джерело: розраховано автором на підставі [3; 4]

Україні). Натомість для порівняння – ще у 2005 р. аналогічні значення таких показників по Львівщині становили: 1,72 млн грн, 1,25 технологічних процесів та 3,74 освоєних нових видів промислової продукції. Усе це свідчить про значне погіршення рівня ефективності діяльності промислових підприємств Львівщини в інноваційній сфері.

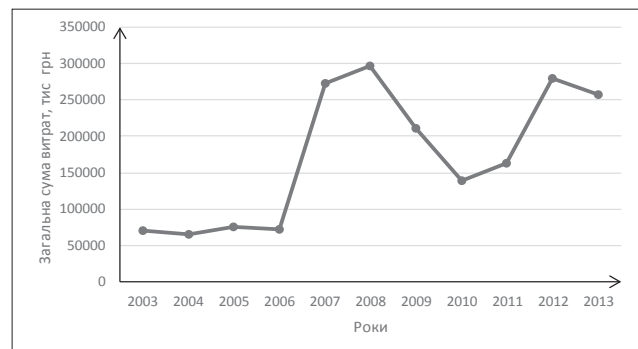


Рис. 9. Динаміка загальної суми витрат промислових підприємств Львівщини на фінансування інноваційних проєктів за період 2003–2013 рр.

Джерело: розраховано автором на підставі [3; 4]

Враховуючи вищенаведене, однозначно можна зробити висновок про необхідність структурних перетворень у вітчизняному машинобудуванні, основою якого повинні стати інновації та інноваційна діяльність, а також інноваційні креативні колективи. Про це свідчить досвід економічно розвинутих країн. Зокрема, як відомо, у 2009 р. Європейська Комісія проголосила цей рік роком креативності та інноваційності, завдяки чому на теренах ЄС суттєво покращилися технологічні параметри виробництва різних сфер промисловості, у т.ч. й машинобудування. Метою такого кроку була зміна способу мислення з акцентом на креативність та інновації. За результатами досліджень в ЄС встановлено, що вже сьогодні чимало машинобудівних компаній переважно більшість своїх доходів генерують від продажу машинобудівної продукції, що виготовлена не пізніше, як за 5 останніх років.

Доведено, що вміння машинобудівних підприємств формувати креативні ідеї й трансформувати їх в інноваційні продукти є важливою передумовою розвитку цих суб'єктів господарювання. Це особли-

во важливо в умовах глобалізації, коли знання та інновації набувають винятково важливого значення, ніж будь-коли. Можливості виходу на нові ринки, з одного боку, відкривають перед цими підприємствами нові горизонти, а з іншого – ставлять додаткові вимоги щодо швидкого пристосування продуктів машинобудування під вимоги цього ринку. За цих умов продуктивність як економічний параметр залишається позаду саме креативності та інноваційності.

Досвідом економічно розвинутих країн доведено, що у середньо- та довгостроковій перспективах найкраще використовують нові можливості, які принесе зі собою економічне піднесення, ті машинобудівні підприємства, що продукують креативні рішення. В умовах скорочення життєвого циклу машинобудівної продукції важливою є мобілізація інтелектуального потенціалу усіх працівників підприємства машинобудування, щоб якнайшвидше та результативно впровадити на ринок новий продукт, завдяки чому здобувши конкурентну перевагу.

В умовах інтенсивного розвитку технологій вітчизняні підприємства машинобудування повинні виходити назустріч зростаючим потребам клієнтів. За умов непристосованості свого асортименту машинобудівної продукції до вимог ринку суб'єкт господарювання втрачає ринкову нішу. Прикладом цього може бути компанія «Nokia», яка ще донедавна була лідером ринку мобільних телефонів. Однак, вчасно не відреагувавши на динамічний розвиток ринку смартфонів за допомогою своїх креативно-інноваційних ідей, підприємство суттєво зменшило частку ринку. Як наслідок, вже у 2012 р. компанія закрила останній свій завод у Фінляндії.

Важливим завданням сьогодення є пошук дієвих інструментів стимулювання вітчизняних підприємств машинобудування до підвищення їхнього інноваційно-креативного потенціалу, а також підвищення інноваційно-креативної свідомості менеджерів різних рівнів управління як ключової рушійної сили трансформаційних перетворень. Не менш актуальним завданням є формування дієвих інструментів стимулювання креативних ідей працівниками машинобудівних підприємств. В умовах загострення конкуренції та посилення глобалізаційних тенденцій саме інноваційні креативні колективи є важливим чинником забезпечення стійких конкурентних позицій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, інноваційні креативні колективи машинобудівних підприємств – це важлива ланка виконання різних робіт як на етапі підготовки інноваційного проекту (наприклад, щодо формування проектно-кошторисної документації, розроблення технічних умов, маршрутизаторів, специфікацій тощо), так і

на етапі забезпечення його реалізації (зокрема, виконання функцій моніторингу, технічного консультування, діагностики, навчання персоналу, залучення підрядників і субпідрядників тощо). Вони – це одна із важливих передумов виходу вітчизняного машинобудування із кризи, у якій воно опинилося. Це особливо важливо за умови обмеженості фінансових ресурсів машинобудівних підприємств, що істотно звужує можливості технологічної модернізації й акцентує увагу на необхідності продуманого високпрофесійного підходу до їхнього використання в умовах сьогодення.

Чимала роль інноваційних креативних колективів у вирішенні ще однієї важливої проблеми вітчизняного машинобудування – технологічної застарілості виробничих процесів. Як доведено економічно розвинутими країнами, економічне зростання й інноваційний розвиток забезпечуються наполовину саме завдяки технологіям [1; 6-8], а вже пізніше – завдяки решту чинникам. Ця тенденція особливо чітко простежується у середньо- та довгостроковій перспективах.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у розробленні механізмів, які б заохочували формування інноваційних креативних колективів у тих сегментах вітчизняного машинобудування, які найбільше потребують інноваційних перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьмін О.Є. Креативний потенціал підприємства як чинник формування інноваційних технологічних процесів : [монографія] / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, В.Й. Жежуха, Н.В. Савіцька. – Львів : Видавництво ТзОВ «Тріада плюс», 2012. – 464 с.
2. Офіційний сайт статистичного відомства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lv.ukrstat.gov.ua>.
5. Савчук А.В. Теоретический основы анализа инновационных процессов в промышленности : [монография] / А.В. Савчук. – НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 448 с.
6. Циглик І. Економіка й організація інноваційної діяльності : [навчальний посібник] / І. Циглик, С. Кропельницька, О. Мозіль, І. Ткачук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 309 с.
7. Чайка В.В. Оценка и анализ динамики инновационного уровня производства в черной металлургии Украины / В.В. Чайка // Экономика: проблемы теории та практики. – 2006. – Вип. 221. – С. 110-123.
8. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : [підручник] / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.

УДК 657:15

Гринюк Ю.М.

асистент кафедри управління персоналом та економіки праці
Національного університету харчових технологій

ЦІЛЬОВІ ПІДХОДИ ДО ЗМІСТОВОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлено критичний огляд існуючих методів визначення фінансових результатів та еволюційні трансформації їх змісту. Обґрунтовано ключові дефініції фінансових результатів з позиції економічного, бухгалтерського, управлінського та податкового підходів. Уточнено категоріально-понятійний апарат фінансових результатів діяльності підприємств з урахуванням двох форм їх прояву (позитивної та негативної) і надано авторське формулювання цієї економічної категорії.

Ключові слова: прибуток, збиток, фінансові результати, метод зміни вартості чистих активів, балансове рівняння, метод «витрати-випуск».

Гринюк Ю.М. ЦЕЛЕВЫЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАТЕЛЬНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье представлен критический обзор существующих методов определения финансовых результатов и эволюционные трансформации их содержания. Обоснованы ключевые дефиниции финансовых результатов с позиции экономического, бухгалтерского, управленческого и налогового подходов. Даны уточнения категориально-понятийного аппарата финансовых результатов деятельности предприятий с учетом двух форм их проявления (позитивной и негативной) и авторская формулировка этой экономической категории.

Ключевые слова: прибыль, убыток, качество финансовых результатов, метод изменения стоимости чистых активов, балансовое уравнение, метод «затраты-выпуск».

Hryniuk I.M. TARGETED APPROACHES TO MEANINGFUL INTERPRETATION OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES

The article presents a critical review of existing methods for determining financial results and evolutionary transformation of their content. Proved key definitions of financial results from a position of economic, accounting, management and tax approaches. Specified categorial-conceptual apparatus of financial results of enterprises given two forms of their manifestation (positive and negative) and granted author's wording of this economic category.

Keywords: profit, loss, financial results, method of changes the net asset value, balance equation, method of «costs-issue».

Постановка проблеми. Фінансовий результат (у цьому випадку тотожно прибутку) як об'єкт дослідження опинився у центрі обговорення ще задовго до виникнення економічної теорії як науки, а дискусії з приводу його економічного обґрунтування тривають вже не одне століття. Проте значна частина науковців нині продовжують розглядати фінансовий результат тільки з позиції прибутку, що як мінімум не доречно, адже на практиці діяльність підприємств призводить до трьох кардинально відмінних наслідків: вони можуть взагалі не мати прибутків (нульовий фінансовий результат), отримувати прибуток (позитивний фінансовий результат), або протилежний йому результат – збитки (негативний фінансовий результат). Тому від правильності логіко-гносеологічного розуміння змісту категорії фінансових результатів згідно ключових цільових підходів, вироблених вітчизняною і міжнародною практикою господарських розрахунків та обліку, залежить обґрунтованість критеріїв оцінки ефективності діяльності підприємства та їх відповідність потребам ринкового середовища та окремого підприємця (виробника).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження економічної природи походження фінансових результатів та розробку їх категоріально-понятійного апарату вагомий внесок зробили вітчизняні і зарубіжні учені-економісти, як то Л.А. Бернстайн [1], І.О. Бланк [7], Н.А. Бреславцева [11], О.О. Власова, Л.В. Дікань [9], Л.І. Есманова [8], В. П. Кодацький [12; 13], В.О. Мец [2], Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет [10] та інші.

Постановка завдання. Подальші дослідження спрямовані на критичний огляд чинних методів розрахунку фінансових результатів підприємств з точки зору економічної науки і бухгалтерського обліку, а також теоретичних підходів до формулювання їх

змісту та оцінки практичної значимості їх використання в сучасних ринкових реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розділяючи підхід щодо розрізнення понять «фінансовий результат», «прибуток» та «збиток», синтезуючи в першому два останніх, у подальших дослідженнях керуватимемось принципами комплексності дефініції «фінансовий результат», починаючи з еволюційних витоків його походження та не обмежуючи його лише рамками позитивної області значень (прибутком).

Так, Л.А. Бернстайн, трактуючи чистий результат господарської діяльності як «те, чого підприємство намагається досягти, а їх цінність у значній мірі визначається величиною і якістю» [1, с. 247], одразу переходить до деталізації економічної сутності прибутку. В.О. Мец у роботі «Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства» [2] взагалі не дає визначення поняття «фінансовий результат» і також зосереджує увагу на з'ясуванні змісту категорії «прибуток». Розмежування прибутку та збитку як складових фінансового результату відсутнє й у монографії К.С. Салиги і Є.Ю. Ткаченко «Управління фінансовими результатами підприємства» [3], що тим більше не зрозуміло з огляду на її назву, спільної роботи під авторством Н.Н. Селезнєва і А.Ф. Іонові [4] та низки інших.

На протипагу зазначеним вище поглядам, колектив українських авторів наголошує, що «результатом господарської діяльності є економічний її підсумок у грошовій формі, який має два «полюси» прояву: позитивний і негативний, тобто прибуток і збиток» [5, с. 155], з чим варто погодитися.

Семантика складових категоріального апарату фінансових результатів бере початок у витоках німецької факторної бухгалтерії XVI ст., однак тільки у XX ст. сформовано основні методи їх визначення,

які активно використовуються в сучасних міжнародних системах обліку, а для деяких економістів стали ідеологічним базисом трактування змісту фінансових результатів.

За першим методом «зміни вартості чистих активів» фінансовий результат обчислюється як різниця такої вартості на початок та кінець звітного періоду. Так, російський економіст О.В. Єфімова [6, с. 344] розглядає фінансовий результат, право розпоряджатися яким має власник, тільки як прибуток у вигляді приросту чистих активів. Вітчизняний науковець І.О. Бланк зауважує, що чим вищим є рівень капіталізації прибутку, тим «у більшій мірі підвищується вартість його чистих активів (активів, створених коштом власного капіталу), а відповідно, і ринкова вартість підприємств у цілому» [7, с. 18]. Таким чином, динаміка величини прибутку прямо віддзеркалює зміни ділової репутації компанії та її вартості на ринку при злитті, поглинанні або продажу. Однак приріст (зменшення) чистих активів знаходиться під впливом безлічі факторів, як то акумулювання фінансових ресурсів через випуск цінних паперів, або кредитування, вилучення прибутку власниками чи погашення заборгованості. Як наслідок, відхилення розміру чистих активів за період, розраховане з урахуванням наведених чинників, може істотно відрізнятись від величини фінансового результату, отриманої за іншими методичними рекомендаціями.

Другий метод спирається на традиційне балансове рівняння. Для розкриття його сутності доречно навести декілька визначень, зокрема, німецького юриста Г.В. Симона [8, с. 12], згідно з яким фінансовий результат у вигляді прибутку є приростом продовж звітного періоду капіталу (засобів, які вклали власники) підприємства, а у формі збитку – відповідно його зменшення. У монографії [9, с. 9] з економічної точки зору фінансовий результат також розглядається як «один із найважливіших показників діяльності підприємства, що відображає зміну вартості власного капіталу як результату відповідної діяльності підприємства». Корифеї теорії та практики фінансового аналізу А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін висловлюють подібну точку зору, що «фінансовий результат підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу звітного періоду» [10, с. 219].

Динаміку цих показників слід вважати лише взаємопов'язаною, але ніяк не тотожною. Дійсно, величина власного капіталу господарюючих суб'єктів змінюється (збільшується, зменшується або залишається сталою) залежно від розміру та області значення фінансового результату. Проте її кількісні перетворення можуть відбуватись під впливом й інших операцій, які абсолютно не пов'язані з процесами формування фінансових результатів за класичною схемою «доходи мінус витрати», як то внески засновників понад статутний капітал, безоплатна передача необоротних активів, або сума дооцінки останніх, що є корпоративною власністю, залучення капіталу шляхом додаткової емісії акцій чи їх фактична собівартість у випадку викупу власниками товариства і подібні до них.

Таким чином, при зіставленні величини фінансових результатів підприємства із абсолютним відхиленням власного капіталу вони можуть збігатись практично з нульовою ймовірністю, так само, які і в попередньому підході із приростом (убутком) чистих активів.

Підтримуючи ідею асоціації змісту фінансових результатів з динамікою власного капіталу підприємства, Бреславцева Н.А. в роботі [11] розвиває дум-

ку у напрямку встановлення їх взаємозв'язку зі станом окремої складової власних коштів – установчого фонду, що має всі підстави на існування. Адже наявність цінних паперів, якими оформлюється вартість статутного капіталу акціонерних товариств і особливо – базові умови емісії, у різній мірі визначають право їх власників на частину позитивного фінансового результату (або відсутність такого права) і, тим самим, впливають на розмір та стійкість формування останнього. А отже, економічна інтерпретація поняття «фінансові результати» у більшості випадків пов'язана із розглядом їх сутності з позицій власників та кількісно ототожнюється зі змінами власного капіталу чи його окремих елементів.

Враховуючи зазначене вище твердження, а також вплив фактору мінливості ринкового оточення на процес формування економічних процесів, досить цікавим, з нашого погляду, є ставлення до з'ясування змісту фінансових результатів вітчизняних науковців Л.В. Дікана та О.О. Вороніної, під яким розуміють «якісну характеристику фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому уособлює підсумок економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність факторів зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин» [9, с. 21].

Третій метод під назвою «витрати-випуск» ґрунтується на розрахунку фінансових результатів як різниці між доходами та витратами виробництва за видами діяльності з урахуванням зміни залишків ресурсів продовж аналізованого періоду і не передбачає калькулювання собівартості продукції за даними фінансового обліку. Над його створенням працювали радянські економісти у 1924–1928 рр., а світове визнання він отримав завдяки працям В. Леонтьєва [13, с. 65].

На сьогоднішній день метод «витрати-випуск» рекомендовано до використання у плануванні, в обліку і статистиці такими міжнародними організаціями, як ООН, ЄС та Міжнародний комітет з бухгалтерських стандартів [13, с. 47]. Така його популяризація обумовлена здатністю забезпечувати оперативність ідентифікації фінансових результатів, знижувати трудомісткість облікових процедур та сприяти посиленню державного контролю за правильністю їх проведення.

Саме принципові положення методу «витрати-випуск» покладено в основу побудови національної системи бухгалтерського обліку фінансових результатів, які хоча і не дають чіткої їх інтерпретації, проте визначають дві основні форми прояву – прибуток та збиток як наслідок співставлення приросту економічних вигод у вигляді доходів та зменшення економічних вигод у формі витрат.

Варто також розглянути зміст фінансових результатів згідно концептуальних позицій Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [14] (далі – ПКУ), прийняття якого дало поштовх для приведення у відповідність ключових позицій бухгалтерського і податкового їх визначення та імплементації зі світовими нормами. Тобто відбулось суттєве наближення обох видів обліку, зокрема, в частині трактування прибутку як об'єкту оподаткування, який розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг

та суму інших витрат звітного податкового періоду (п.п. 134.1.1 ПКУ [14]).

Однак розрив між податковим й бухгалтерським підходом залишатиметься завжди з огляду на цільове призначення в обчисленні фінансового результату підприємств: метою першого є забезпечення правильності їх відображення для потреб оподаткування, оскільки сплата податку на прибуток відбувається тільки за даними податкової звітності, а другого – надання повної і достовірної облікової інформації про них акціонерам, керівникам компаній, потенційним інвесторам, державним контролюючим органам та іншим зацікавленим особам для прийняття відповідних реальній ситуації управлінських рішень, оскільки дані бухгалтерської звітності є публічними і не становлять комерційної таємниці.

Дотримуючись бухгалтерської позиції, Л.І. Есманова інтерпретує фінансові результати як різницю історичної (фактичної) собівартості при вимірюванні між тим, що одержало підприємство за звітний період і тим, що на це фактично витратило у процесі здійснення господарської діяльності з метою забезпечення економічної вигоди, а також використання його у разі виникнення надзвичайних подій, і ця різниця є власністю власника [8, с. 22].

Вітчизняні теоретики Н.О. Власова і І.Ю. Мелушова висловлюють таку думку: «фінансові результати являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами в процесі їх формування, розподілу та використання на покриття відповідних їм еле-

ментів витрат підприємства за всіма видами діяльності за певний період часу й відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності» [15, с. 25]. Проте автор не погоджується з їх переконаннями щодо домінування категорії прибутку над категорією фінансових результатів і прямої залежності другої від першої, яка випливає з того, що фінансові результати «беруть участь у формуванні чистого прибутку підприємства, але не ідентичні останньому» [15, с. 25]. Адже прибуток є лише однією із форм прояву фінансового результату, точніше – позитивною, поряд із негативною (збитком), а не навпаки.

До того ж згадані вище науковці наполягають на тому, що економічний прибуток є «більш об'єктивним показником ефективності та конкурентоздатності підприємства в довгостроковій перспективі», а фінансові результати «не завжди дають адекватну поточному положенню інформацію» [15, с. 25]. Однак за умов трансформаційних перетворень в економіці виробничі компанії можуть отримувати прибуток не лише внаслідок ефективної господарської діяльності, але і через високий рівень монополізації галузі (монопольний прибуток підприємств-монополістів), прорахунки конкурентів, надлишковий попит на певний вид продукції і супутню йому можливість отримувати надприбутки. Поряд із цим стійкі інфляційні процеси позбавляють прибуток здатності бути індикатором ефективності господарювання та кількісно відображати його реальні підсумки. У такій ситуації доречно вести мову не про отримання прибутку,

а про формування фінансових результатів від управління монетарними статтями підприємства з відповідним його коригуванням на рівень інфляції як запоруки економічної безпеки.

Таким чином, фінансові результати визначаються нами як більш комплексне поняття у порівнянні з категорією прибутку. Водночас фінансові результати більш обґрунтовано квантифікують ефективність (неефективність) діяльності підприємства, оскільки вона має здатність кількісно вимірюватись не лише позитивним (прибуток) ефектом від господарських операцій, але може мати і негативні (збиток) наслідки.

Зазначимо, що фінансові результати повинні концентрувати на собі увагу менеджерів у процесі реалізації функцій управління, тобто бути основою для прийняття управлінських рішень та контролю за їх виконанням, причому не виключно тактичних і оперативних, як наголошується у [15, с. 25-26], але і стратегічних (особливо стратегічних). Цей факт спонукає до виокремлення ще одного підходу у визначенні змісту фінансових результатів – управлінського.

На наш погляд, основним призначенням управлінського обліку фінансових результатів підприємства як складової



Рис. 1. Цільові підходи до визначення сутності поняття «фінансові результати»

Джерело: розроблено автором

частини бухгалтерського є забезпечення аналітичних потреб менеджменту в інформації про досягнення цільових орієнтирів такого управління за видами реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), центрами відповідальності, зовнішніми та внутрішніми сферами діяльності, її напрямками, процесами управління (формування, розподілу та використання) фінансовими результатами окремо, у різних варіантах комбінування та в цілому по підприємству. Адже ідентифікація фінансових результатів в управлінському обліку полягає в тому, що «відображений результат фінансового обліку деталізується і перегруповується відповідно до мети аналізу ефективності діяльності» [16, с. 64]. Внаслідок такого оцінювання формується достатньо інформативне підґрунтя для прийняття керівництвом підприємств відповідних тактичних і стратегічних управлінських рішень, або коригування вже прийнятих, спрямованих на підвищення результативності господарювання.

Проведені вище дослідження дали підстави для виокремлення чотирьох основних підходів щодо визначення сутності фінансових результатів через дефініції (від лат. *definitio* – визначення, коротке і логічне, що встановлює суттєві відмінні ознаки предмету, або значення поняття – його зміст та межі [17, с. 153]) цього поняття, графічно представлених на рисунку 1.

Слід наголосити, що фінансові результати з позиції кожного із зазначених підходів ідентифікуються, спираючись тільки на один із чотирьох цільових орієнтирів, тобто відокремлено від інших та однобічно. У цьому випадку їх зміст асоціюється лише з конкретною метою, яка переслідується, та/або групою зацікавлених осіб.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи здобутки проведеного дослідження природи походження та змісту дефініції «фінансові результати», сформулюємо власне її визначення: фінансові результати як економічна категорія це кількісно-змістовна характеристика господарської діяльності підприємства, яка обумовлена діючими пропорціями здобутих і втрачених ним економічних вигод у формі сальдо доходів та витрат, що є наслідком прийняття управлінських рішень, враховує вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та вимірюється показниками прибутку, збитку або їх повною відсутністю. Формування системи показників фінансових результатів діяльності підприємств на підставі обґрунтованих критеріїв їх оцінювання стане завданням подальших досліджень, адже без цього неможливо виявити усі змістовні параметри цієї важливої економічної категорії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности : Теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн ; [науч. ред. пер. И.И. Елисеева]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 623 с.
2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 278 с.
3. Салига К.С. Управління фінансовими результатами підприємства : [монографія] / К.С. Салига, Є.Ю. Ткаченко. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 176 с.
4. Селезнёва Н.Н. Финансовый анализ / Н.Н. Селезнёва, А.Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479 с.
5. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ : економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К. : «Хай-Тек Прес», 2009. – 640 с.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
7. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
8. Есманова Л.І. Фінансові результати як економічний інструмент розвитку сільськогосподарських підприємств / Л.І. Есманова. – Суми : ВАТ «СОД», видавництво «Козацький вал», 2007. – 156 с.
9. Дікань Л.В. Фінансовий результат підприємств : теоретичні узагальнення та прикладний аналіз : [монографія] / Л.В. Дікань, О.О. Вороніна. – Харків : СПД ФО Лібуркіна Л.М., 2008. – 92 с.
10. Шеремет А.Д. Финансы предприятия : учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. и направлениям] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : Инфра-М, 1999. – 343 с.
11. Бреславцева Н.А. Бухгалтерское дело : [учеб. пособие] / Бреславцева Н.А., Медведева О.В., Нор-Аревян Г.Г. – М. : А-Приор, 2007. – 160 с.
12. Кодацкий В.П. Во имя прибыли / В.П. Кодацкий. – Х. : Харьковское отделение издательства «Экономика» при Харьковском научно-исследовательском экономическом институте, 2002. – 265 с.
13. Кодацкий В.П. Прибыль и бизнес / В.П. Кодацкий. – Х. : Харьковское отделение издательства «Экономика» при Харьковском научно-исследовательском экономическом институте, 2002. – 189 с.
14. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : за станом на 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 23.12.2010 р. № 2856-VI). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
15. Власова Н.О. Эффективность формирования финансовых результатов предприятий роздрібної торгівлі : [монографія] / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. – Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків, 2008. – 259 с.
16. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату в системі бухгалтерського обліку підприємств / Л.Г. Ловінська // *Фінанси України*. – 2003. – № 11. – С. 58-65.
17. Философский словарь [под ред. И.Т. Фролова]. – М. : Республика, 2001. – 719 с.

УДК 339.3:338(477)

Ільченко Н.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри торговельного підприємництва, докторант
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

У статті проведено оцінку пріоритетних напрямів розвитку оптової торгівлі в Україні. Проаналізовано особливості формування складської нерухомості. Запропоновано шляхи подальшого реформування оптової торгівлі в Україні як форми регулювання оптової торгівлі в межах концептуальних основ її розвитку.

Ключові слова: торгівля, оптова торгівля, функції оптової торгівлі, потреби споживачів, складська нерухомість.

Ільченко Н.Б. РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

В статье проведена оценка приоритетных направлений развития оптовой торговли в Украине. Проанализированы особенности формирования складской недвижимости. Предложены пути дальнейшего реформирования оптовой торговли в Украине как формы регулирования оптовой торговли в рамках концептуальных основ ее развития.

Ключевые слова: торговля, оптовая торговля, функции оптовой торговли, складская недвижимость.

Ilichenko N.B. REGULATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES WHOLESALERS

In the article there is conducted the estimation of priority directions of wholesale development in Ukraine. Analyzes the peculiarities the formation of the warehouse property market. The ways of further reformation of wholesale are offered in Ukraine as forms of adjusting of wholesale within the framework of conceptual bases of her development.

Keywords: trading, wholesale, functions of wholesale, wholesale markets of agricultural products, warehousing property.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки вимагав роздержавлення оптової торгівлі, здійснення демонополізації і лібералізації торгово-посередницької діяльності, диверсифікації її форм. Внаслідок цих процесів на оптовому ринку України за останнє десятиріччя з'явилася значна кількість малих оптових посередників, більшість з них здійснюють посередницьку діяльність без надбання статусу юридичної особи. Таким чином, особливості та ефективність функціонування оптової торгівлі в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі і завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані ще залишаються невирішеними, що обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти проблеми, що досліджується, знайшли відображення в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: В.В. Апопія, Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Л.О. Брагіна, Н.А. Голошубової, В. Даненбурга, А.А. Мазаракі, Ф. Котлера, Р. Монкріфа, В.П. Онищенко, М.В. Опельбаума, В.К. Памбуччианца, Ф.Г. Панкратова, В.М. Торпокова, Н.І. Трішкіна, О.М. Трубей, К.П. Пашаєва.

Аналіз наукових праць і практики господарської діяльності в умовах перехідного періоду виявив негативні тенденції, що склалися на підприємствах оптової торгівлі.

Мета дослідження – визначити місце оптової торгівлі у соціально-економічному розвитку країни, визначити складові механізми регулювання покращення діяльності підприємств оптової торгівлі як елементу сфери товарного обігу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Наразі перебудова національних моделей розвитку стає типовим явищем для сучасного світу. Досягнення належного поступу в період загострення кризового явища в економіці України, мають розглядатися винятково крізь призму зміни інструментів і практик державної політики, інституційного середовища розвитку, узагальнення цільових орієнтирів та пріоритетів, що закладає поняття перебудови моделі.

У сучасній економіці формування нової моделі економічного розвитку може бути успішним лише якщо держава не буде моделювати як втілення ідеального, відірваного від об'єктивних реалій бажаного образу, а скеровує процеси формування моделі під впливом об'єктивних закономірностей глобального та національного розвитку, виходячи з потреби підтримки конструктивних процесів, що сприяють досягненню визначених цілей та орієнтирів, та максимального послаблення ризиків та загроз розвитку. Вектор відповідних змін досить чітко визначений орієнтирами євромодернізації, встановленими парадигмою угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Проте системності цих змін досі бракує для формування нової моделі розвитку. Видається, що саме досягнення такої системності шляхом завершення перебудови правової системи та практичної *інтеграції* нової правової системи у вітчизняне інституційне середовище і має стати першочерговим завданням державної політики у сфері регулювання торговельної діяльності на сучасному етапі.

Так, у загальному значенні торгівля – це організований у певній послідовності процес товарно-грошового обміну, що відбувається у часі й просторі та відображає сукупність економічних відносин із приводу обміну продуктами праці й задоволення потреб споживачів у товарах і послугах у тому вигляді, в який час і в такому місці, які відповідають їхнім вимогам [3].

Господарський кодекс України, який встановлює основні принципи побудови правових відносин у сфері торгівлі (купівлі-продажу), визначає господарсько-торговельну діяльність як діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямовану на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжну діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [4, ст. 263].

Залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього) у межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або як зовнішня торгівля. Госпо-

дарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність із забезпечення реалізації товарів (послуг) у сфері обігу.

Господарським кодексом України також визначено, що за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) в зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти зазначений товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму [2].

Термін «торгівля» також тлумачиться в Національному стандарті України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять». Відповідно до Стандарту, торгівля – це «вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов'язаних із цим послуг» [3]. Таке трактування торгівлі було покладено в основу її визначення у Порядку провадження торговельної діяльності та правилах торговельного обслуговування населення.

Отже, пропозицію товарів забезпечує торговельна діяльність, яка в Національному стандарті України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять» трактується як ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для отримання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [3].

Суб'єктом торговельної діяльності є зареєстрована в установленому порядку юридична або фізична особа, яка здійснює торговельну діяльність на постійній основі для одержання прибутку й укладає в процесі цієї діяльності договори від свого імені, на свій ризик і під свою майнову відповідальність Суб'єктами торговельної діяльності є винятково продавці товарів – безпосередні товаровиробники та торговельні посередники.

У країнах ЄС статистика торгівлі всю сферу торгівлі поділяє на чотири основні види діяльності: оптова торгівля; роздрібна торгівля; торговельне посередництво; готельне та ресторанне господарство, туризм.

Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять» [3] визначає оптову торгівлю як вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів за договорами поставки партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання та надавання пов'язаних із цим послуг, а роздрібну торгівлю як вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надавання йому торговельних послуг. Таким чином, у трактуванні оптової торгівлі акцент зроблено на обсяг продажу товарів – партіями, та використанні товарів у цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім споживанням. Отже, головною ознакою роздрібно торгівлі є реалізація товарів покупцям для некомерційного використання, тобто для безпосереднього споживання.

Розвиток оптової торгівлі зумовлено тим, що завдяки виконуваним нею функціям підвищується споживча цінність товару та його привабливість. Оптова торгівля *на макрорівні* виконує такі функції: інтеграційні, оцінювальні, організаційно-регулюючі; *на мікрорівні*: торговельні, комерційні, виробничо-технологічні, маркетингові. Чітке виконання оптовою торгівлею її функцій є основною умовою подальшого розвитку цього виду діяльності, а також забезпечення її прибутковості для підприємств оптової торгівлі.

Основними суб'єктами організації процесу товароруку в оптовій торгівлі є: підприємства оптової торгівлі з повним комплексом закупівельно-збутових операцій; оптові посередники (дистрибутори, агенти, дилери); організатори оптового обороту (товарні біржі, аукціони, торги, оптові ринки). Організаційні форми механізму функціонування підприємств оптової торгівлі забезпечують єдність інтересів і дій складових елементів через систему організаційно-економічних відносин, створюють умови для управління і координації розвитком сфери оптової торгівлі.

Ті оптові операції, що мають місце в Україні на сучасному етапі, здійснюються в основному в рамках торговельно-посередницької діяльності й здебільшого у сфері руху товарів матеріально-технічного призначення. Вони не спрямовуються на підвищення ефективності торгівлі. Водночас роз'єднаність роздрібних підприємств призводить до значних витрат, пов'язаних із налагодженням господарських зв'язків з великою кількістю промислових підприємств, а також із закупівлею товарів невеликими партіями у географічно віддалених районах.

Для вітчизняної оптової торгівлі притаманна одноманітність оптових посередників за їхніми функціональними призначеннями, організаційно-правовими формами господарювання, технологією роботи, що не сприяє створенню ефективного конкурентного середовища. Підприємства, які мають намір надавати оптово-посередницькі послуги відповідно до спеціалізації, повинні мати належним чином обладнане складське господарство, транспортні засоби, обігові кошти, кадровий потенціал тощо. На жаль, ситуація, що склалася в Україні, призвела до розбалансованості національного внутрішнього ринку та економічного обміну між територіями [4].

Так, на рисунку 1 наведено дані щодо розвитку оптової торгівлі по регіонах України. Згідно з наведеними даними, основний оптовий товарообіг припадає на м. Київ – 39,3%, Донецьку – 17,1%, Дніпропетровську – 7,3%, Київську – 6,9% області. Найменший обсяг товарообігу припадає на Чернівецьку – 0,2%, Рівненську та Хмельницьку області – відповідно 0,4% по кожному з перелічених областей. Сумська область – 0,5% [1].

Подрібненість і деспеціалізація оптових підприємств, нерівномірність їх територіального розміщення, низький рівень забезпеченості складами (лише 8% підприємств оптової торгівлі їх мають) не дозволяють їм виконувати більшість функцій, притаманних оптовій торгівлі. На багатьох вітчизняних оптових підприємствах здійснення основної діяльності не супроводжується виконанням усього комплексу маркетингових функцій або виконуються вони в дуже обмеженому вигляді. Це пов'язано перш за все з тяжким фінансовим станом багатьох підприємств оптової торгівлі, відсутністю належного інформаційного, технічного, кадрового забезпечення, а також недооцінкою цих напрямів діяльності.

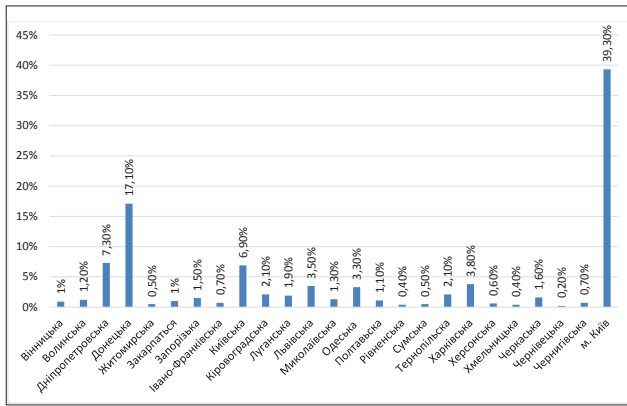


Рис. 1. Структура оптового товарообігу за I півріччя 2014 року по регіонах України, % [1]

Тому для інституційної структуризації оптово-посередницької діяльності у національній економіці доцільно звернутися до практики ліцензування та сертифікації її послуг, що буде сприяти усуненню чисельних дрібних посередницьких структур, які не мають права власності на товар. Це дасть змогу зменшити спекулятивну діяльність, витіснити або зменшити розвиток недобросовісної конкуренції у торгівельній сфері. В Україні склалася парадоксальна ситуація, коли великі оптові підприємства через різні причини мають гірші конкурентні позиції, ніж дрібні. Тому вони зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент, згортають господарські зв'язки, віддають у оренду частину своїх площ тощо, тобто втрачають позиції саме у тих напрямках ділової активності, які повинні забезпечувати їм основні конкурентні переваги.

На рисунку 2 наведено дані щодо структури групування підприємств оптової торгівлі за обсягом товарообігу за 2012–2013 рр. Необхідно відділити оптову від дрібнооптової торгівлі. Це може бути здійснене, наприклад, через їх окреме патентування.

Зараз на ринку склалася парадоксальна ситуація, коли великі оптові підприємства через різні причини мають гірші конкурентні позиції, ніж дрібні. Тому вони зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент, згортають господарські зв'язки, віддають у оренду частину своїх площ тощо, тобто втрачають позиції саме у тих напрямках ділової активності, які повинні забезпечувати їм основні конкурентні переваги.

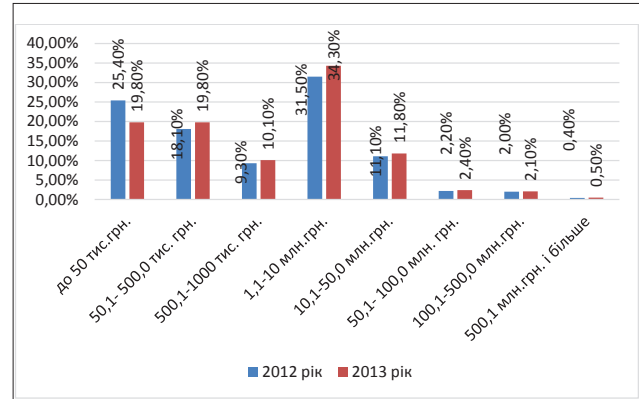


Рис. 2. Структура групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообігу за 2012–2013 рр. [1]

Так, підприємства, що мають оптовий товарообіг, за кількістю у 2013 році зменшилися на 5,6%, кількість підприємств, оптовий товарообіг яких складає від 1,1–10 млн грн навпаки зросли на 2,8%, кількість підприємств, оптовий товарообіг яких складає від 500,1 млн грн та більше, зросли на 0,1% порівняно з 2012 роком.

Згідно з проведеними нами дослідженнями, за I півріччя 2014 року нові пропозиції на складські площі серед посередників, які надають складські послуги, склали 81500 м², що на 35% менше у порівнянні з 2013 роком. Ринок складської нерухо-

Таблиця 1
Великі угоди з оренди складської нерухоності по м. Київ та Київській області за січень-червень 2014 [5]

Орендар	Вид діяльності	Об'єкт	Траса України	м ²
Ekol	Логістичний оператор	WWM Center	Київ	10 000
Zammler	Логістичний оператор	V-log	М-01, Е-95 М01 Чернігів (по кільцевій), Бровари Е95 – автомобільна дорога в Східній Європі на території Росії, Білорусі, України, Туреччини.	10 000
CAT Kargo	Логістичний оператор	МЛП Чайка	М-06, Е-40 Автошлях М06 – автомобільний шлях міжнародного значення на території України, Київ–Чоп. Проходить територією Київської, Житомирської, Рівненської, Львівської та Закарпатської областей. Збігається із частиною Європейського автомобільного маршруту Е40 (Кале – Брюссель – Краків – Київ – Волгоград – Ташкент – Алмати – Ріддер)	7 500
Eurotek	Торговельні мережі та дистриб'ютор	Технополіс	М-01, Е-95	7 000
Ekol	Логістичний оператор	VVS	М-05, Е-95 М-05 автострада між Києвом і Одесою (автострада М05)	6 500
«ОМЕГА – АВТОПОСТАВКА»	Торговельні мережі та дистриб'ютор	МЛП Чайка	М-06, Е-40	5 000
«АВК»	Торговельні мережі та дистриб'ютор	Технополіс	М-01, Е-95	3 500
DSV	Торговельні мережі та дистриб'ютор	SAN Factory II	Київ	3 500

мости активно розвивається у м. Києві та Київській області, у Дніпропетровській та Одеській областях. Враховуючи політичну та економічну ситуацію, що склалася в Україні, пріоритетною областю для розміщення промислових та складських об'єктів може стати Львівська область.

На рисунку 3 наведено схему розміщення складських приміщень за 2013 рік класу А та В на території України. Як видно, найбільшу концентрацію складських об'єктів займають м. Київ та Київська область, Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Львівська області [5].



Рис. 3. Схема розміщення складських приміщень за 2013 рік класу А та В на території України

У Києві та Київській області збільшився попит на складську нерухомість на початок 2014 року. Це пов'язано з тим, що деякі компанії перенесли складські запаси в Центральну частину України зі Східної частини. Одним із таких прикладів може бути «Конті» – донецький виробник кондитерських виробів.

Розробка системи правил економічної поведінки для всіх учасників процесу необхідна для надання суб'єктам торгівлі самостійності в підприємницькій діяльності. Удосконалення механізму державного регулювання торгівлі на рівні окремих суб'єктів передбачає перетворення структур управління, засноване на чіткому розмежуванні функцій державного регулювання торгівлі й безпосереднього оперативно-господарського управління, що передбачає розвиток самостійного господарювання і самоврядування підприємств різних форм власності.

Висновки. Становлення та розвиток ринку оптової торгівлі в Україні потребують інтенсивного формування його інфраструктури, створення на новій основі інформаційного, кредитно-фінансового і норматив-

но-правового забезпечення ринкової інфраструктури. Розвиток матеріально-технічної бази підприємств оптової торгівлі, складських, транспортно-збутових центрів, терміналів, мережі складів загального користування шляхом залучення інвестицій буде сприяти підвищенню ефективності функціонування економіки країни.

Потребують подальшого вдосконалення:

- створення різноманітної структури оптових посередників за функціональним призначенням, розмірами, спеціалізацією, зоною діяльності, організаційно-правовими формами господарювання;

- розвиток конкурентного середовища в торгівлі;
- формування сучасної складської мережі та оптимізація товарних запасів; розвиток оптових ринків;
- розширення та вдосконалення інфраструктури підприємств оптової торгівлі;

- підвищення ролі оптових підприємств у збуті продукції вітчизняних виробників;

- створення в Україні ефективного єдиного інформаційного простору для підприємств оптової торгівлі та ринку інформаційних послуг;

- розширення банківського кредитування підприємств оптової торгівлі для розвитку оптового товарообороту;

- оптимізація та легалізація мережі дрібнооптових підприємств; удосконалення процесу оптового продажу товарів, розширення номенклатури послуг, що надаватимуть оптові посередники товаровиробникам і підприємствам роздрібно торгівлі;

- сприяння розвитку інтернет-комерції в оптовій торгівлі, для чого необхідно створювати її мережеву інфраструктуру, програмне забезпечення, механізм формування договірних взаємовідносин між учасниками цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publbtorg_u.htm#.
2. Господарський кодекс України: станом на 24 лют. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15&zahyst=4/UMfPEGznhhdzJ.Zi.lQwPcHl4Ogs80msh8le6>.
3. Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004. – [Чинний від 2005–07–01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2005. – 18 с. – (Національний стандарт України).
4. Лазебна І.В. Основні напрями вдосконалення державного регулювання оптової та роздрібно торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/konfer31/799.pdf>.
5. Development Ukraine in the first half of 2014 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.dtz.com/StaticFiles/Research/DTZ%20Property%20Times%20Ukraine%20H1%202014_rus.pdf http://www.dtz.com/StaticFiles/Research/DTZ%20Property%20Times%20Ukraine%20H1%202014_rus.pdf.

УДК 339.5:658.11

Ключник А.В.*доктор економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету***Терешкова М.Ю.***магістр
Миколаївського національного аграрного університету*

МОТИВИ І СПОСОБИ ВИХОДУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

У статті розглянуто основні мотиви, які спонукають аграрні підприємства виходити на зовнішні ринки. Теоретичні аспекти необхідності здійснення міжнародної діяльності та сучасні способи виходу аграрних підприємств на зовнішній ринок. Висвітлено переваги експорту як оптимального способу виходу на зовнішній ринок для аграрних підприємств Миколаївської області.

Ключові слова: зовнішній ринок, мотиви виходу на зовнішній ринок, експорт, спільне підприємництво, пряме інвестування, аграрні підприємства.

Ключник А.В., Терешкова М.Ю. МОТИВЫ И СПОСОБЫ ВЫХОДА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В статье рассмотрены основные мотивы, побуждающие аграрные предприятия выходить на внешние рынки. Теоретические аспекты необходимости осуществления международной деятельности и современные способы выхода аграрных предприятий на внешний рынок. Освещены преимущества экспорта как оптимального способа выхода на внешний рынок для аграрных предприятий Николаевской области.

Ключевые слова: внешний рынок, мотивы выхода на внешний рынок, экспорт, общее предприятие, прямое инвестирование, аграрные предприятия.

Klyuchnik A.V., Tereshkova M.Y. MOTIVES AND WAYS OUT OF AGRARIAN ENTERPRISES TO FOREIGN MARKET

In the article the main reasons that encourage farms to enter foreign markets. Theoretical aspects of the need for international and modern ways out farms to foreign markets. The advantages of exports as the best way of entering foreign markets for agricultural enterprises Mykolaiv region.

Keywords: foreign market, motives access to foreign markets, export, general enterprise, the direct investment, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Потреба у нових теоретичних і практичних підходах до формування ефективної мотивації та розробки способів виходу на зовнішні ринки посилила інтерес до удосконалення досвіду в даній галузі. Тому рішення щодо вибору цільового зарубіжного ринку, яке тісно пов'язане з рівнем інтернаціоналізації діяльності фірми нинішньою чи такою, що формується, стратегією регіональної присутності, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу, є досить актуальним для сьогодення.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Багато дослідників і практиків з питань міжнародного бізнесу займалися і займаються дослідженням питання мотивів, які спонукають підприємства виходити на іноземні ринки, серед них праці зарубіжних науковців, таких як Ж. Жаннет, Ф. Катеора, Ф. Котлер, П. Кругман, Х. Мефферт, Т. Теннессі, Ж. Хулей; праці вчених та практиків із Росії та інших країн СНД, таких як Л. Багієв, Є.П. Голубков, Ф.М. Левшин, С. Попов; роботи вітчизняних авторів, серед яких слід виділити І. Акімову, А. Афоніна, І. Бураковського, А. Войчак, І. Гончарову, С. Гаркавенко, А. Кредісова, А. Мазаракі, І. Новікову, Є. Панченка, В. Поліванова, І. Спіцина.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення основних мотивів, які спонукають аграрні підприємства Миколаївської області виходити на зовнішні ринки, а також ефективні способи виходу на них.

Виклад основного матеріалу досліджень. У зв'язку з глобалізаційними процесами в економіці, продовженням економічної кризи і посиленням конкуренції на внутрішніх ринках дедалі більше підприємств починають шукати шляхи виходу на нові іноземні ринки.

Зовнішній ринок – це сукупність спеціалізованих міжнародних ринків, які функціонують у рамках ба-

гатьох країн з яскраво вираженими національними ознаками.

Організація міжнародної діяльності фірми передбачає вибір способу виходу на зарубіжні ринки, який залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови. Вона може зупинитися на експорті, спільній підприємницькій діяльності чи прямому інвестуванні за кордоном. Кожний наступний стратегічний підхід потребує прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але обіцяє і більш високі прибутки.

М.У. Дідківський виділяє такі форми виходу підприємства на зовнішній ринок [1]:

1. *Експорт* є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. За інтенсивністю і обсягами розрізняють нерегулярний і регулярний експорт. Нерегулярний експорт – це пасивний рівень зовнішньо-економічних відносин, коли підприємство час від часу експортує свої надлишки і продає товари місцевим оптовикам, що представляють закордонних покупців. Про регулярний експорт можна говорити тоді, коли підприємство має за мету розширити свої зовнішньоторговельні операції на конкретному ринку.

Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Переваги цього способу:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;
- потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;
- забезпечує мінімальний ризик при вході на ринки та легкість виходу.

Експорт буває двох різновидів: непрямий і прямий. За непрямого експорту підприємство користується послугами посередників, а за прямого проводиться експортні операції самостійно. Підприємства, що тільки починають свою експортну діяльність, частіше використовують непрямий експорт. Вони віддають перевагу цьому варіанту з двох причин. По-перше, такий експорт потребує меншого обсягу капіталовкладень, оскільки підприємству не доводиться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів. По-друге, за непрямого експорту підприємство менше ризикує. Оптовою реалізацією товару займаються посередники, які застосовують у цій діяльності свої специфічні професійні знання, уміння і послуги, і тому продавець, як правило, робить менше помилок.

Прямий експорт передбачає прямий продаж через власний торговий персонал. Він застосовується у випадку, коли легко визначити споживачів або вони самі знаходять продавця. Організація прямого експорту може здійснюватися за допомогою:

- експортного відділу, що вирішує всі питання з просування товару на зовнішній ринок;
- торгового представника, який відряджений за кордон і працює тільки на своє підприємство. Він добре знає товар і просуває його на ринок;
- представництва – команди, яка постійно працює за кордоном, головним завданням якої є стимулювання збуту, укладання угод, контроль за їх виконанням.

2. *Спільна підприємницька діяльність.* Ця стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок ґрунтується на поєднанні його зусиль із ресурсами комерційних підприємств країни-партнера з метою створення виробничих і маркетингових потужностей. На відміну від експорту, при спільній підприємницькій діяльності (СПД) формується партнерство, у результаті якого за кордоном створюються певні потужності. Законодавство ряду країн передбачає, що присутність на їхньому ринку іноземної компанії можлива лише при укладанні контракту з місцевими фірмами про виробництво товарів у цих країнах. Міжнародний маркетинг виділяє чотири види СПД:

- 1) ліцензування;
- 2) виробництво за контрактом;
- 3) управління за контрактом;
- 4) підприємства спільного володіння.

Ліцензування є одним із найпростіших шляхів виходу на зовнішній ринок. Ліцензіар укладає на зарубіжному ринку угоду з ліцензіатом, передаючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, торгового секрету в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу набуває виробничого досвіду, добре відомий товар або ім'я. Використання ліцензування при СПД має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за рубежем з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо.

Для зазначеного способу є характерним:

- наявність патентно-ліцензійного продукту або ноу-хау;
- використання для проникнення на новий ринок;
- обмежені інвестиційні витрати та поточні зобов'язання. Однак ліцензування має й недоліки – підприємство має менший контроль над ліцензіатом,

ніж над своєю філією. До того ж у випадку великого успіху ліцензіата, прибутки підуть саме йому, а не ліцензіару. У результаті, виходячи на зовнішній ринок таким способом, підприємство може саме створити собі конкурента.

Загальна схема виробництва за контрактом на практиці має різні модифікації. Значного поширення набуло виробництво комплектуючих. До різновидів виробництва за контрактом відносять переробку давальницької сировини – толінгові операції. Технологічна схема їх виконання полягає у постачанні вітчизняних матеріалів, напівфабрикатів і компонентів за кордон, де вони обробляються, монтуються, а потім реімпортуються як готова продукція.

Цей спосіб виходу на зовнішній ринок також має недоліки. Застосовуючи його, підприємство менше контролює процес виробництва, що може мати наслідком втрату частини потенційних прибутків. Однак підрядне виробництво дає підприємству можливість розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку швидше, зі меншим ризиком і з перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства.

Ще одним способом виходу на зовнішній ринок, що відносять до стратегії СПД, є управління за контрактом. За такого способу підприємство надає закордонному партнеру «ноу-хау» у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал. Інакше кажучи, підприємство експортує не товар, а скоріше управлінські послуги. Частіше за все це відбувається у формі консультацій для іноземних компаній. З погляду країни-реципієнта, контракт на управління усуває потребу в прямих інвестиціях як засобі, обов'язковому для одержання управлінської допомоги.

Цей спосіб виходу на зовнішній ринок характеризується мінімальним ризиком і отриманням прибутку із самого початку діяльності. Недолік його полягає в тому, що для виходу на зовнішній ринок підприємству необхідно мати достатній штат кваліфікованих управлінців, котрих можна використовувати з більшою вигодою для себе. До цього способу також недоцільно вдаватися у тому випадку, коли самостійне здійснення всього бізнесу принесе підприємству, що виходить на зовнішній ринок, набагато більші прибутки. Крім того, управління за контрактом на якийсь час позбавляє підприємство можливості розгорнути власний бізнес у цій зарубіжній країні.

Ще одним способом проникнення на зовнішній ринок є створення підприємства спільного володіння. Таке підприємство є результатом об'єднання зусиль закордонних і місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, яким вони володіють і управляють спільно. Існують різні шляхи заснування такого підприємства, наприклад зарубіжний інвестор може купити частку в місцевому підприємстві, або місцеве підприємство може купити собі частку у вже існуючому місцевому підприємстві зарубіжній компанії, або обидві сторони можуть спільними зусиллями створити нове підприємство.

Основні риси цього способу:

- він є обов'язковим при виході на окремі ринки;
 - потребує інвестиційних витрат;
 - супроводжується політичними ризиками;
 - має високу ймовірність конфліктів з партнерами;
 - передбачає складну процедуру виходу з ринку.
- Підприємство спільного володіння може виявитися необхідним або бажаним з економічних або політичних міркувань. Зокрема, виходячи на зовнішній

ринок, підприємство має дефіцит фінансових, матеріальних або управлінських ресурсів для здійснення проекту самотужки. Інша можлива причина – іноземний уряд тільки в такий спосіб допускає на ринок своєї країни товари іноземних виробників.

3. *Стратегія прямого інвестування.* Велика кількість підприємств, що ведуть зовнішню торгівлю, з часом засновують за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів, споживаних на іноземному ринку. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД. У міру накопичення компанією досвіду експортної роботи і за досить великого обсягу такого зовнішнього ринку виробничі підприємства за кордоном дозволяють очікувати на значні вигоди. Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль за діяльністю;
- складна процедура виходу з ринку.

Створення зарубіжної виробничої філії є формою прямих інвестицій в економіку іноземної держави. Фірма може керуватися такими мотивами:

- вертикальна інтеграція, коли необхідний контроль над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу. Товари і маркетинг досить складні і вимагають об'єднання ресурсів декількох країн;
- міждержавна раціоналізація виробництва, коли є істотні розходження у вартості робочої сили, капіталу, сировини. Виготовлення комплектуючих частин у країні-експортері, а складання здійснюється в іншій країні, де дешевша робоча сила;
- теорія життєвого циклу товару, коли він перебуває на різних стадіях життєвого циклу у різних країнах;
- державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств;
- політичні мотиви, коли інвестиції в економіку певної країни пов'язані з її політичними рішеннями щодо інших країн.

Одна із переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами зарубіжним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо. Створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні. Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища.

І, нарешті, важлива характеристика прямого інвестування полягає в тому, що здійснюючи його, підприємство зберігає повний контроль над своїми капіталовкладеннями і, отже, може розробляти такі установки у сфері виробництва і маркетингу, які будуть відповідати її довгостроковим завданням у міжнародному масштабі.

Однак це і найбільш ризикована форма організації ЗЕД – всі ризики інвестування підприємство бере

на себе. Адже має місце певний контроль з боку уряду іноземної держави, особливо в питаннях вивезення прибутку, орендної плати тощо. Потенційно можливі націоналізація інвестиції, військові перевороти, жорсткі урядові обмеження тощо.

Ф. Котлер виділяє такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок [2]: надання зовнішніми ринками можливості отримання більш високого доходу; економія витрат шляхом збільшення масштабів реалізації; зниження ризиків внаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку; вимоги клієнтів компанії, які обслуговуються за межами національних кордонів.

В. Алексунін визначає такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок [3]: можливість продовження життєвого циклу товару (що досить актуально за нинішньої тенденції до його скорочення); підвищення престижу фірми, пов'язане з виходом на зовнішні ринки (особливо ринки розвинених країн); прагнення наблизитися до споживача з метою зниження витрат і отримання можливості більш гнучко реагувати на зміни ринку; появу сприятливих умов для проникнення на нові зарубіжні ринки збуту продукції.

Мотивами виходу підприємств на міжнародні ринки також можуть бути [5]:

- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання зарубіжних ринків;
- поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт з відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;
- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;
- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;
- активність зарубіжного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку змушують шукати власний спосіб виходу на зовнішню арену;
- забезпечення довгострокового успішного збуту і економічного зростання.

Кожна із стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої переваги та недоліки, які слід розглядати в контексті особливостей товару. На нашу думку, експорт є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок.

Миколаївщина є одним із провідних учасників міжнародних відносин України, адже має вигідне географічне розташування, потужні виробничі можливості, міцний ресурсний потенціал.

Експортний потенціал аграрної продукції Миколаївської області складають: живі тварини, продукти тваринного походження; продукти рослинного походження; жири та олії тваринного або рослинного походження; готові харчові продукти. Найбільшу частку в експорті займають продукти рослинного походження. Так, у 2012 р. продукція рослинництва складала 85,03% від загального обсягу, а у 2013 р. цей показник збільшився до 97,2%. Спостерігає тенденція щодо зменшення частки жирів та олій тварин-

Таблиця 1

Експорт сільськогосподарської продукції підприємствами Миколаївської області

Продукція	2012 р.		2013 р.		2013 р. у % до 2012 р.
	тис. дол. США	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до загального обсягу	
Всього	1243983,4	100	1109088,8	100	
Живі тварини; продукти тваринного походження	6356,9	0,5	9387,5	0,8	147,7
Продукти рослинного походження	1057787,4	85,03	1077479,1	97,2	101,9
Жири та олії тваринного або рослинного походження	179839,1	10,0	22222,2	2,0	12,4

ного або рослинного походження (з 10,0% загально-го обсягу у 2012 р. до 2,0% у 2013 р.). У той же час продукція тваринництва займає незначну частку в експортних поставках сільгосппродукції [4] (табл. 1).

Вибір ринку та можливість виходу з нього – це суттєва відмінність міжнародного маркетингу від внутрішнього. Саме тому управлінське рішення щодо виходу на певний зарубіжний ринок може мати як позитивні, так і негативні довгострокові наслідки.

Аграрні підприємства Миколаївської області мають ряд проблем, які зменшують економічну ефективність експортної діяльності, тому слід звернути увагу на шляхи удосконалення їхньої експортної діяльності, а саме:

- удосконалення організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічної діяльності;

- удосконалення механізму експортної діяльності аграрних підприємств. Пріоритетними напрямками роботи в цьому питанні повинні стати: зниження витрат на митне оформлення та усунення зайвих і неефективних операцій у експортерів; спрощення схеми митних процедур; скорочення обсягу необхідної документації; виключення затримок митних вантажів; попередження зловживань у митній справі; розробка стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективу.

Ефективна розробка даних стратегій можлива за умови застосування різних методів аналізу. Основною загрозою може бути посилення впливу конкурентів, що виявляється через збільшення їхньої частки на ринку.

На рівні аграрних підприємств, на нашу думку, необхідно: забезпечити виробництво високоякісної

продукції; створити виробничі потужності; зацікавити покупця за допомогою реклами, ярмарок, презентацій та переконати його у фінансовій стійкості підприємства та спроможності виконувати свої обов'язки як експортера.

Висновки. Отже, основними цілями, з якими підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок більшого обсягу продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку та забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання. Після того як підприємство вирішило займатися збутом продукції у тій чи іншій країні, воно повинно обрати стратегію виходу на обраний ринок. Ми акцентуємо увагу на експорті як одному із найпростіших та найоптимальніших варіантів виходу підприємств Миколаївської області на зовнішній ринок у сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61-63.
2. Пирог О.В. Оцінка експортного потенціалу регіонів України / О.В. Пирог, А.І. Зацепило / Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 144-152.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-410.html>.
4. Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>.
5. Дідківський М.У. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник. – К. : Знання, 2006. – 463 с.
6. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. / Ю.Г. Козак. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.

УДК 005.21:330.131.7:664.013

Ковернега Т.А.

*аспірант кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Досліджено формування стратегії управління економічними ризиками. Розглянуто сутнісну характеристику економічного ризику суб'єктів господарювання, ідентифіковані та охарактеризовані методи управління ризиками шляхом застосування політики ризик-менеджменту. Обґрунтовано необхідність формування стратегії управління економічними ризиками для досягнення стану економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: ризик, економічний ризик, стратегія, стратегічне управління, ризик-менеджмент, стратегія управління економічними ризиками, економічна безпека.

**Ковернега Т.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ДЛЯ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Исследовано формирование стратегии управления экономическими рисками. Рассмотрено сущностную характеристику экономического риска субъектов хозяйствования, идентифицированы и охарактеризованы методы управления рисками путем применения политики риск-менеджмента. Обоснована необходимость формирования стратегии управления экономическими рисками для достижения состояния экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: риск, экономический риск, стратегия, стратегическое управление, риск-менеджмент, стратегия управления экономическими рисками, экономическая безопасность.

**Kowernega T.A. THE FORMATION'S FEATURES OF ECONOMIC RISK MANAGEMENT STRATEGY FOR ECONOMIC
SECURITY ON THE DOMESTIC ENTERPRISES**

The formation of economic risk management strategy was investigated. The essential characteristic of entities' economic risk is considered, the methods of risk management with using the risk management policies are identified and described. The necessity of forming economic risk management strategies to achieve a state of economic security is justified.

Keywords: risk, economic risk, strategy, strategic management, risk management, economic risk management strategy, economic security.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується нестабільністю зовнішнього середовища, низьким рівнем інвестиційної активності, власною капіталомісткістю, енергомісткістю та фондомісткістю, відсутністю диверсифікації їх діяльності та збитковістю, особливо актуальним питанням для вітчизняних харчових підприємств є розроблення та запровадження заходів, спрямованих на мінімізацію негативного впливу ризиків.

Ризик є неминучим елементом діяльності підприємств в ринкових умовах. Тому для забезпечення рівня економічної безпеки, яка має прямий причинно-наслідковий зв'язок з розвитком підприємства, та досягнення ефективного розвитку діяльності, необхідно розробити гнучку та дієву стратегію управління ризиками, впровадити основні дії механізму ризик-менеджменту на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні у сучасній літературі досить мало публікацій, присвячених визначенню змісту таких базових понять у сфері економічної безпеки, як розробка стратегії та саме стратегічне управління. Слід відзначити, що питання формування стратегії розвитку підприємства, економічної безпеки та проблеми управління ризиками були розроблені в роботах як зарубіжних дослідників (І. Ансоффа, П. Дойля, М. Портера, А. Томпсона, Ф. Котлера, Дж. Стрікланда та ін.), так і вітчизняних вчених (В. Василенко, О. Груніної, В. Кльокою, В. Коваленко, С. Міщенко, П. Пригунова та ін.).

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яке полягає у розробці стратегії управління ризиками з урахуванням особливостей сучасного розвитку економіки України, визначення ролі та місця стратегічного

управління у забезпеченні економічної безпеки підприємств, необхідність організації ризик-менеджменту на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все необхідно прослідкувати зв'язок між основними економічними категоріями дослідження, зрозумівши сутність їх понятійно-категоріального апарату. Спочатку дамо визначення щодо сутнісного змісту поняття «ризик». В економічній теорії і практиці доведено, що необхідною умовою отримання економічного ефекту у вигляді прибутку є певна доля ризику. Тому й не дивно, що з підвищенням рівня ризику, зростає величина прибутку. Термін «ризик» (з лат. «resesum» – скеля або небезпека зіткнення з нею) означає не лише ймовірність появи випадкової події, але і ймовірність настання негативного результату.

В економічній літературі виділяються два визначення змісту ризику. Перше полягає у тому, що ризик визначають як ймовірність (погрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, неотримання доходів, або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності [5].

Друге визначення ризику подібне поняттю «ситуація ризику», під яким розуміється комбінація, сукупність різних обставин і умов, які створюють певну обстановку для того або іншого виду діяльності [6]. В свою чергу, обстановка може сприяти або перешкоджати здійсненню даної дії. Тож можна сказати, що природа та економічний зміст поняття «ризик» – багатогранні.

Як економічна категорія ризик відображає сприйняття суб'єктами підприємницької діяльності певних об'єктивних невизначеностей та прийняття й оцінку ними рішень, обмежених можливими загрозами й невикористаними можливостями.

Управління ризиками (ризик-менеджмент) досі залишається ще не достатньо вивченою сферою управлінської діяльності, про що також свідчить відсутність єдиного погляду щодо трактування сутності даного поняття.

Особливістю ризик-менеджменту в умовах ринку є те, що будь-який суб'єкт економічної діяльності повинен не уникати можливі ризики, а усвідомлено йти на них задля реалізації власних цілей діяльності та успішного функціонування. Оскільки навіть незначне уникнення або мінімізація ризиків знижує ефективність діяльності підприємства, що, у свою чергу, веде до значних додаткових витрат та довгострокових несприятливих наслідків у діяльності господарюючого суб'єкта.

Таким чином, основною метою управління ризиками на підприємстві або ризик-менеджменту є забезпечення максимальної ефективності системи управління та досягнення фінансової стійкості й стабільності підприємства, враховуючи стан невизначеності та фактори, що можуть як негативно, так і позитивно вплинути на досягнення головних цілей підприємства.

До основних чинників, що впливають на стан суб'єктів господарювання, належать: стан підприємницького середовища, наявність місцевих і сировинних ресурсів, розвиток транспортних та інших комунікацій, наповнюваність ринку, наявність вільних трудових ресурсів, поведінка конкурентів, соціально-політичний стан, рівень життя населення, його платоспроможність, корумпованість, економічна злочинність тощо [4, с. 300].

Підприємства харчової промисловості як найважливіший структурний елемент національної економіки мають приділяти особливу увагу проблемам управління ризиками та забезпеченню власної економічної безпеки, яка полягає у досягненні стабільності та максимальній ефективності їх функціонування, а також у високому потенціалі розвитку в майбутньому.

Саме практичне розв'язання проблем, пов'язаних із необхідністю забезпечення стабільного функціонування вітчизняних підприємств, не тільки зараз, але й на перспективу, залежить в основному від ступеня освоєння та впровадження методів та механізму стратегічного управління на практиці.

Стратегія управління представляє собою спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети з використанням певного набору правил і обмежень для прийняття керівництвом управлінських рішень.

Для розробки стратегії управління економічними ризиками на вітчизняних підприємствах суб'єктам економічної діяльності необхідно дати відповіді на наступні питання:

- які саме види комерційних ризиків необхідно враховувати їм у своїй діяльності;
- які способи та інструменти дозволяють управляти цими ризиками;
- який розмір комерційного ризику вони в змозі взяти на себе, тобто яка прийнятна сума збитку може бути погашена за рахунок власних коштів підприємств).

Під поняттям «економічна стратегія» розуміють генеральну перспективну програму раціонального використання наявних та позичених ресурсів, яка спрямована на забезпечення зростання продажів, стабільного економічного прибутку, збереження ліквідності та зростання ринкової вартості підприємства при прийнятному рівні ризику. Для формування

економічної стратегії використовуються інструменти стратегічного фінансового аналізу та методи прогнозування [3, с. 62].

Економічна стратегія в залежності від рівня послідовності, важливості та складності завдань є досягненням трьох головних взаємопов'язаних цілей:

- 1) отримання економічного прибутку;
- 2) збільшення ринкової частки (розширення сегменту ринку);
- 3) зростання вартості підприємства.

При розробці стратегії управління слід пам'ятати й про динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних ринків фінансових ресурсів та можливостей диверсифікації діяльності підприємств тощо. Виділимо три основні умови, яких потребує планування стратегічних рішень:

1) оскільки результатом діяльності кожного підприємства є отримання прибутку, то управління діяльністю підприємства має будуватися на принципах управління інвестиційним портфелем;

2) необхідно ретельно оцінювати перспективи своєї діяльності, враховуючи проаналізовані спеціалістами показники ринкового зростання та позиціонування підприємства на певному сегменті ринку;

3) стратегія кожного підприємства має базуватися на розробленому вищим керівництвом плану досягнення довгострокових цілей.

Відповідно до моделі стратегічного управління стратегія реалізується шляхом розробки внутрішньо фірмових планів, системи бюджетів, спеціальних програм та процедур. Однак не можна ототожнювати розроблення стратегії і плану, оскільки план є лише складовою механізму реалізації стратегії та деталізує напрями використання ресурсів, завдання та дії всіх учасників стратегічного процесу.

Стратегічне планування включає в себе як аналіз внутрішніх можливостей підприємства, так і зовнішніх конкурентних сил, а також пошук шляхів використання зовнішніх можливостей (рис. 1).

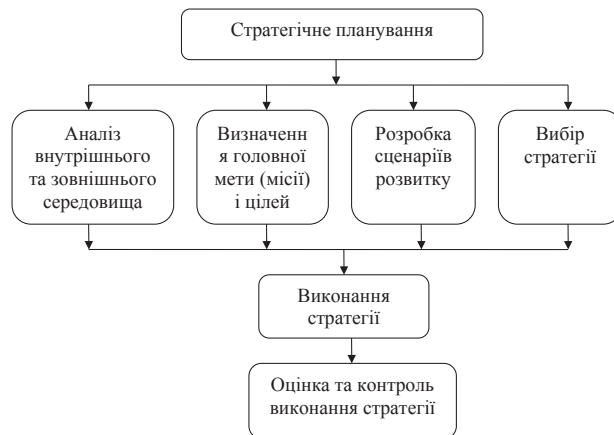


Рис. 1. Процес формування стратегії підприємства у системі стратегічного планування

Кожен процес формування стратегії підприємства складається з певних етапів, які можна розглянути на рисунку 2.

На першому етапі розробки стратегії підприємства здійснюють аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, прогнозують розвиток підприємства на перспективу, використовують SWOT-аналіз для виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, оцінюють конкурентоспроможність за різними економічними моделями та прогнозують її майбутній стан.

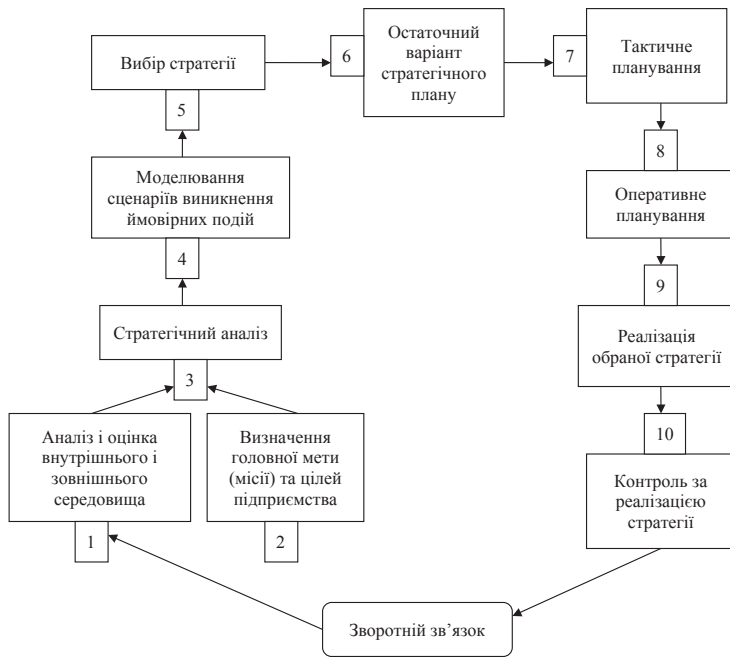


Рис. 2. Етапи стратегічного планування та управління економічними процесами на підприємстві

На другому етапі або паралельно, якщо це новостворене підприємство, визначають головну мету (місію), та основні цілі підприємства.

На третьому етапі виконують стратегічний аналіз, що полягає в здійсненні порівняння мети та цілей з результатами проведеного аналізу середовища, виявлення та усунення розривів між ними, а також вироблення декількох варіантів стратегічного розвитку – альтернативних стратегій.

На четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку ймовірних подій (оптимістичний, песимістичний і реальний), а також досліджується вплив кожного сценарію на сформульовані альтернативні варіанти стратегій. Відповідно до реалізації тієї чи іншої стратегії визначається конкурентоспроможність підприємства.

На п'ятому – здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії з усіх варіантів існуючих альтернативних стратегій.

На шостому етапі має бути готовий остаточний варіант стратегічного плану підприємства, який керівництво повинно прийняти за основу.

На сьомому етапі розробляються середньострокові (тактичні) плани на базі стратегічного плану.

На восьмому етапі розробляються короткострокові (оперативні) плани та проекти. Цей етап є завершальним.

За ним розпочинається дев'ятий етап, на якому розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто стратегічного управління.

На десятому етапі здійснюється контроль за виконанням стратегічного плану.

І нарешті, зворотній зв'язок передбачає виявлення помилок, недоробок у формуванні стратегічного плану на будь-якому з етапів. Інколи такий зворотній зв'язок передбачає часткові зміни місії та цілей підприємства, якщо вони не підходять до специфіки діяльності або є нереальними при виконанні. Також слід враховувати той факт, що зворотній зв'язок може виникати на будь-якому з етапів формування стратегії.

Все це свідчить про те, що формування та реалізація стратегії виступають єдиним процесом розроб-

ки стратегії, в основі якого лежать основні принципи раціональної організації процесів (пропорційність, паралельність, безперервність, оперативність, гнучкість, спеціалізація, інформативність, універсальність тощо), використання яких дозволяє забезпечити чітку цільову направленість процесу, ефективність реалізації та упорядкованість на всіх стадіях реалізації стратегії.

Таким чином, для виконання сформованої фінансово-економічної стратегії забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств необхідно здійснити кілька таких кроків:

- пристосувати систему до різних сценаріїв зовнішніх умов;
- розташувати показники за шкалою оцінювання (проранжувати), враховуючи їх важливість та ефективність для забезпечення раціонального розподілу ресурсів та пропорційності розташування компонентів системи;
- порівняти управлінські рішення за певними критеріями: рівень якості, об'єму, ступеню невизначеності ситуації;
- контролювати реакцію управління, його сприйнятливість на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища системи;
- стимулювати досягнення запланованих результатів;
- забезпечувати пропорційність та безперервність не тільки виробничих процесів, але й управлінських;
- раціонально поєднувати різноманітні методи управління кадрами.

У сучасній науковій економічній літературі розглядають дві групи методів оцінки економічного ризику:

- 1) кількісні чи об'єктивні (математичні, статистичні та ймовірнісні, аналітичні);
- 2) якісні чи суб'єктивні (моделювання, оптимізація та теорія ігор, методи стохастичного програмування, аналогів).

Кількісні чи об'єктивні методи передбачають оцінку ризику в абсолютному й відносному вираженні, при цьому формується набір сценаріїв і можуть бути побудовані для окремих ризиків функції розподілу ймовірності настання втрат залежно від їх розмірів. В абсолютному вираженні ризик вимірюють іменованими величинами – частотою чи розмірами можливих збитків у грошовому еквіваленті. У відносному вираженні ризик вимірюється безрозмірними показниками, що є відношенням двох чи декількох іменованих величин. Найбільш розповсюдженими і універсальними є такі методи: побудова дерева рішень; метод експертних оцінок; статистичний; аналітичний; використання аналогій тощо.

Якісний аналіз ризику є більш складним методом оцінки економічних ризиків і визначає можливі види ризиків та фактори, що впливають на рівень ризиків при здійсненні визначеного виду діяльності. Під час аналізу необхідно чітко уявити усі можливі ризики, виявлені потенційні зони ризику, а також негативні наслідки або додаткові вигоди, що можуть виникнути в результаті реалізації певного рішення. До найбільш поширених методів даного виду аналізу відносяться: аналіз наслідків, аналіз ймовірності (стосовно збитку), аналіз ймовірності (стосовно сприятливих можливостей), експертний метод тощо.

У «Господарському кодексі України» сказано, що підприємництво є процесом прийняття відпові-

дальності і в той же час є процесом прийняття на себе ризику [1, ст. 144]. Як відомо досвідченому в своїй справі підприємцю, отримання максимального прибутку взагалі неможливе без ризику і вийти з кризової ситуації переможцем досить важко, оскільки не існує загальноприйнятих норм, дій або чіткої стратегії поведінки. Можна сказати, що цей процес є індивідуальним, проте існують узагальнені етапи, які є невід'ємними у поведінці управлінців. Основою цього процесу є такі дії:

а) моніторинг (здійснити SWOT-аналіз, зрозуміти місце появи ризику, визначити які дії управлінського персоналу були порушені аби попередити його появу та розробити план дій щодо збереження підприємства в майбутньому від схожих ризиків);

б) ідентифікація (визначення виду ризику та впровадження дій щодо подолання ризикової ситуації відносно визначеної характеристики ризику). При цьому розрізняють ризики: економічні, технологічні, чисті, фінансові або нефінансові, спекулятивні, фундаментальні або часткові тощо.

в) оцінка ризику полягає у визначенні того, які загрози він несе для підприємства, наскільки він є серйозним, які наслідки можуть бути для підприємства та у прийнятті рішень щодо методів подолання ризикової ситуації;

г) контроль (здійснення конкретних дій щодо подолання ризику).

Існує декілька основних економічних методів зниження ризику.

Запобігання ризику полягає у створенні на підприємствах спеціальних фондів ризику за рахунок отриманого прибутку та використання їх в несприятливих для підприємства умовах. Метод визначається як самострахування підприємства від негативного впливу непередбачуваної ситуації та його використання доцільне у випадках, коли вартість майна відносно незначна та є значні прибутки від виробничо-господарської діяльності підприємства.

Зменшення ризику полягає у здійсненні превентивної діяльності, яка потребує суттєвих фінансових витрат на придбання різноманітних технічних засобів та проведення організаційно-технічних заходів для протистояння виникненню ризиків. Для того щоб знизити ступінь ризику, застосовують різноманітні засоби захисту: страхування, хеджування, резервні фонди, розподіл ризиків між учасниками угод, гарантії, лімітування, застава тощо.

Утримання чи обмеження ризику означає зберігання відповідальності за ризик, готовність і спроможність покрити всі можливі збитки за рахунок власних коштів. З метою обмеження наслідків ризику його можна поділити на підризики.

Перенесення ризику полягає у частковому перекладенні ризику на інших суб'єктів. Поділ ризику як форма контролю полягає в тому, що суб'єкти господарювання можуть обмінятися пакетами акцій, тобто віддати, таким чином, частину власного ризику і взяти частину ризику іншого суб'єкта. Такі операції називаються операціями з диверсифікації портфеля активів суб'єкта господарювання.

Неекономічні методи зниження ризиків засновані на використанні методів інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки підприємства, що дозволяють вчасно виявити погрози й оцінити можливі ризики, прогнозувати розвиток ситуації шляхом одержання більш повної й систематизованої інформації [2, с. 175].

Отже, управління ризиками повинно входити в загально-організаційний процес управління підпри-

ємством, який має власну розроблену стратегію й тактику ефективного управління ризиками. Також важливо не тільки реалізовувати управління ризиками, а й періодично переглядати заходи такого управління. Слід відзначити, що розробка методів управління ризиками базується на застосуванні чіткої класифікації ризиків як одного із етапів аналізу, що дозволяє у подальшому ідентифікувати та правильно оцінити ризики.

Існує багато класифікаційних ознак, але ми розглянемо класифікацію ризиків за характером діяльності підприємства. Тоді вони поділяються на: підприємницькі, фінансово-комерційні, професійні та інвестиційні ризики.

Підприємницький ризик пов'язаний з розширенням масштабів виробництва, неповним використанням виробничих потужностей, непередбаченими витратами й втратами, зменшенням прибутку та банкрутством.

До фінансово-комерційних ризиків відносять ризики непередбачених штрафів, втрат при здійсненні валютних операцій і операцій з цінними паперами, невиконанням партнерами умов контракту тощо.

Професійні ризики – це ризики, що характеризують низький кваліфікаційний рівень управлінського персоналу підприємства, який складає недостатньо обґрунтовані виробничі та фінансові плани.

Інвестиційні ризики пов'язані з інвестуванням проектів, що можуть навіть не принести інвесторам їх очікувані прибутки. У ситуації, коли необхідно спланувати інвестиційні кошти на реалізацію проекту в умовах обмеженої інформації, використовують метод аналогій, тобто розраховують середнє значення ризику попереднього інноваційного проекту, здійснюваного підприємством.

Після проведеного аналізу щодо ідентифікації ризиків здійснюють попередню оцінку ризику, що полягає у складанні списку можливих ризиків, які матимуть вплив на діяльність підприємства, а потім визначають випадки, при яких ці ризики можуть виникнути.

Основним методом визначення ризикових операцій виступає аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства згідно з річною фінансовою звітністю та матеріалами попередніх ревізій. Можна виділити два методи визначення ризикових операцій: орієнтація на фінансові порушення, які виявлені на інших підприємствах, та орієнтація на операції, внутрішній контроль яких не забезпечений та відсутність якого збільшує ймовірність проведення ризикових операцій (наприклад, 50% випадків виникнення ризикових ситуацій обумовлено низькою якістю внутрішнього контролю).

Слід зазначити, що головне в оцінці ризику при проведенні внутрішнього або зовнішнього аудиту ефективності – це визначення показників допустимого та критичного ризику, а головною метою розробки моделі управління ризиками на підприємстві є виявлення всіх можливих фінансових і економічних ризиків, а також зменшення фінансових збитків, пов'язаних з економічними ризиками.

Однак, досить часто вітчизняні підприємства стикаються з труднощами, навіть при чіткому дотриманні плану та обраної стратегії управління. Все це відбувається по таким причинам:

- неясна постановка місії, цілей;
- низька компетентність та недостатня відповідальність як управлінського персоналу (менеджерів), так і багатьох співробітників;
- неправильне розуміння з боку оперативного керівництва загальної корпоративної стратегії підприємства;

- нечітка постановка завдань до виконання та слабка координація діяльності за їх реалізацією;
- слабка інформаційна база;
- низький рівень контролю над стратегічно важливими показниками для оцінки успішної реалізації стратегії;
- нераціональне використання та розподіл ресурсів;
- відкрита протидія запланованим змінам та ігнорування зацікавленими особами можливих труднощів реалізації стратегії управління підприємством.

Слід зазначити, що формулювання тільки стратегії управління економічними ризиками недостатньо, необхідно мати ще механізм її реалізації, що припускає:

- створення ефективної системи оцінки та контролю прийнятих управлінських рішень;
- створення на підприємстві спеціального підрозділу, якому буде доручено управління ризиками;
- виділення коштів і формування спеціальних резервів для страхування ризиків, покриття отриманих збитків і втрат.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективне формування стратегії управління економічними ризиками для забезпечення економічної безпеки займає все більш значимі позиції у загальній стратегії управління вітчизняними підприємствами, оскільки на ринку існують досить жорсткі умови конкурентоспроможності, економічна та соціальна нестабільність. Відзначимо, що економічні ризики притаманні будь-яким формоутворенням на різних стадіях їх розвитку, а тому від своєчасності та глибокого аналізу цих ризиків будуть залежати формування ліквідності, платоспроможності, його ділова активність та кінцевий фінансовий результат господарювання.

Стратегія управління економічними ризиками є складовою частиною стратегії економічної безпеки та розробляється шляхом реалізації етапів стратегічного планування з урахуванням стратегічних цілей підприємства. Причому саме правильно організована система оцінки та контролю через механізм зворотного зв'язку забезпечує інформацією не тільки процес реалізації стратегічних планів, але й першочергову розробку стратегії суб'єкта економічної діяльності.

Звертаючи увагу на особливості економічного стану підприємств в Україні, можна виділити основні види стратегій управління ризиками:

1) стратегія управління при виявленні високого ризику полягає у забезпеченні рентабельної діяльності шляхом уникнення та передачі ризику. Інакше величина збитків призведе до скорочення та банкрутства підприємства;

2) стратегія управління при виявленні помірного ризику має на меті забезпечити прибуткову ді-

яльність шляхом мінімізації ризику. Інструменти здійснення стратегії: створення резервних фондів, самострахування, диверсифікація, лімітування, здійснення превентивних заходів, отримання кредитів, позик або державних дотацій для покриття збитків та відновлення діяльності тощо;

3) стратегія управління при виявленні низького ризику повинна забезпечити прибуткову діяльність шляхом мінімізації та прийняття ризику. Використовується самострахування та водночас йде пошук додаткових напрямів вкладання коштів (диверсифікація).

Враховуючи можливі ризики, ймовірність їх настання та ступінь впливу, кожне підприємство повинно застосовувати у своїй діяльності ефективний механізм управління економічними ризиками, який базуватиметься на стратегії управління ризиком, формування якої залежить від особливостей господарської діяльності підприємства.

З огляду на проведене дослідження, можна очікувати підвищення ефективності системи оцінки ризику шляхом комплексного застосування кількох методів, що дасть змогу перевірити та доповнити дані, отримані за допомогою тільки одного методу, результатами іншого.

Також зазначені у статті проблеми, що постають в процесі здійснення цілей підприємства, показують наскільки складний процес реалізації як часткової, так і загальної стратегії підприємства. Тому в подальших дослідженнях розгляду підлягатимуть процеси більшої деталізації, обґрунтування елементів стратегії управління економічними ризиками та контроль за виконанням стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
2. Доценко І.О. Методичні основи оцінки ризиків підприємницької діяльності як складової системи управління економічною безпекою підприємства / І.О. Доценко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – № 5(4). – С. 171-176.
3. Місько Г.А. Методичні підходи до оцінки економічної стратегії підприємства харчової промисловості в конкурентному середовищі / Г.А. Місько // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 61-67.
4. Рябікова Г.В. Основні загрози і ризики економічно безпечному розвитку підприємств харчової промисловості та їх класифікація / Г.В. Рябікова // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 21. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – С. 297-303.
5. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберга, Е.Е. Лозовой, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инф-ра М, 2010. – 512 с.
6. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 936 с.

УДК 338.518

Колесник К.С.

*аспірант кафедри економіки підприємства і корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язи імені А.С. Попова*

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ФУНКЦИЙ КАЧЕСТВА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ НУЖД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СОВРЕМЕННЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Статья посвящена исследованию уровня качества со стороны потребителя. Предложено использовать метод структурирования функций качества (СФК) с построением «Дома качества». Данный метод создан для определения взаимосвязи потребностей населения с техническими параметрами качества, он полностью ориентирован на рынок. Автором было проанализировано метод СФК и предложен новый этап – недостающие показатели. В ходе построения модели «Дома качества» было предложено разделить дом на две части с целью полной адаптации метода под рынок связи. Также в ходе исследования было обнаружено не достоящие показатели качества.

Ключевые слова: качество, потребности потребителей, показатели качества, операторы связи, телекоммуникационные услуги, рынок.

Колесник Х.С. ЗАСТОСУВАННЯ СТРУКТУРУВАННЯ ФУНКЦІЇ ЯКОСТІ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ ТА ЯКОСТІ СУЧАСНИХ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена дослідженню рівня якості з боку споживача. Запропоновано використовувати метод структуривання функцій якості (СФЯ) з подальшою побудовою «Будинку якості». Метод СФЯ створений для визначення взаємозв'язку потреб населення з технічними параметрами якості, він повністю орієнтований на ринок. Автором було проаналізовано метод СФЯ та запропоновано новий етап – «нові показники якості». У ході побудови моделі «Будинку якості» було запропоновано розділити будинок на дві частини з метою повної адаптації методу під ринок зв'язку. Також у ході дослідження було виявлено необхідність у нових показниках якості.

Ключові слова: якість, потреби споживачів, показники якості, оператори зв'язку, телекомунікаційні послуги, ринок.

Kolesnik K.S. USE OF QUALITY FUNCTION DEPLOYMENT FOR RESEARCH OF MINDS CONSUMERS AND QUALITY MODERN TELECOMMUNICATION SERVICES

The article deals the level of quality to the consumer. Proposed to use the method of quality function deployment (QFD) with the build «Quality of House». This method made to determine the relationship needs of the population with quality minds. It is fully oriented to the market. Author analyzed by QFD and made a new part – deficient indicators. In the building model «Quality of House» was proposed to divide the house into two parts in order to complete adaptation this method to communication market. Also during the study found the deficient quality indicators.

Keywords: quality, consumer behavior, quality indicators, telecommunication operators, communication services, market.

Постановка проблеми. Современный, динамично развивающийся рынок телекоммуникаций в Украине показывает высокие показатели в своем развитии. С появлением новых операторов связи на рынке образовалась высокая конкуренция, которая стала стимулом развития отрасли связи.

Современное общество (информационное общество) активно пользуется услугами связи. Телекоммуникации стали не только интересными услугами для населения, но и жизненно необходимыми для развития любой сферы деятельности и жизни в целом. Благодаря множеству операторов связи у потребителей появилась возможность выбирать того оператора, который удовлетворяет потребительские нужды. Путем выражения своих нужд потребители начали влиять на формирование современного телекоммуникационного рынка. Население хочет использовать качественные, разнообразные и доступные по цене услуги. Пожалуй, это главные факторы, которые влияют на выбор потребителя.

Высокая конкуренция стала стимулом для операторов связи удивлять потребителей и бороться за клиентскую базу. Для того чтобы быть среди лидеров, необходимо предоставлять качественные и доступные услуги для всех слоев населения. Доходы и уровень клиентской базы определяют рейтинг оператора.

Для успешной работы операторам связи необходимо постоянно исследовать нужды своих клиентов, максимально быстро удовлетворять их и заинтересовывать потенциальных клиентов. Оператор должен владеть достоверной информацией о конкурентах

на рынке, всегда знать, чего хочет потребитель, и оценивать свои возможности. Таким образом, компания должна использовать метод оценки рынка, который поможет отслеживать настроение своих клиентов и уровень своей конкуренции.

Развитие рынка связи привело к тому, что помимо разнообразия услуг и доступной цены, потребитель хочет использовать качественные услуги. Качество – это один из показателей, который показывает уровень удовлетворенности потребителей. Поэтому крайне важно тщательно оценивать уровень качества услуг и обслуживания телекоммуникационных услуг и исследовать уровень удовлетворенности потребителей качеством.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой анализа уровня качества телекоммуникационных услуг активно занимаются Ю.П. Адлер, Л.В. Галан, В.М. Гранатов, П. Лоренс, Л.П. Сулливан, Е.А. Князева, Н.О. Князева и другие [3-8].

Для определения уровня качества услуг связи и влияния потребностей населения автором предложено использовать метод структурирования функций качества (СФК) с дальнейшим построением «Дома качества». Данный метод пользуется большой популярностью в Европе и США. Большинство организаций различной сферы деятельности используют «Дом качества» для выяснения нужд потребителей и определения качества продукции.

Методику СФК активно исследуют и применяют зарубежные и отечественные научные деятели. Основателем метода является японский ученый Акао Йоџи (Ёдзи Акао) [1]. Он первым разработал и предложил

применять метод СФК с построением «Дома качества» для определения нужд потребителей и качества продукции. Под его руководством первыми компаниями, которые воспользовались методом СФК, были «Hino Motors» и «Toyota Auto Body». Также использование метода СФК предлагают: Mizuno Shigeru, Ю.П. Адлер, П. Лоренс, Л. Салливан, Дж.Р. Хойзер, Д. Клозинг [2-3; 7; 10; 11].

Что касается украинского рынка телекоммуникаций, то в работе [8, с. 191-199] предложено использовать метод СФК для исследования нужд потребителей и качества почтовой связи.

В работах вышеуказанных ученых рассмотрен комплексный метод структурирования функций качества, этапы его проведения, процесс исследования потребностей потребителей, методика расчета взаимосвязей технических параметров с потребительскими и построение «Дома качества».

Однако в недостаточной мере изучен вопрос использования метода СФК для рынка телекоммуникаций. В данной работе автором будет рассмотрен метод структурирования функций качества на примере современных телекоммуникационных услуг.

Постановка задачи. На основе вышесказанного целью работы является разработка научно-прикладного подхода к структурированию функций качества для исследования нужд потребителей современных телекоммуникационных услуг.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день лидерами среди телекоммуникационных услуг являются мобильная связь, Интернет и фиксированная связь. Данные виды связи являются жизненно необходимыми для развития населения, предприятий, экономики и страны в целом.

По данным государственного комитета статистики Украины, доходы от услуг связи за I полугодие 2014 года составили [12]:

- Мобильная связь – 15147,6 млн грн;
- Компьютерная связь – 3133,6 млн.грн.;
- Фиксированная связь (городская и сельская) – 2987.5 млн.грн.
- Суммарный доход от услуг связи составил – 21 268,7 млн.грн.

Согласно полученным статистическим данным лидером среди услуг связи является мобильная связь. Именно этот вид услуги приносит наибольший уровень дохода в бюджет страны. Телекоммуникационный рынок является одним из финансово привлекательных рынков, который уверенно приносит доход в экономику Украины. Отсюда следует сделать вывод, что рынок связи развивается и его необходимо постоянно стимулировать, изучать, вкладывать инвестиции в развитие.

К необходимости исследования нужд потребителей привело стремительное развитие конкуренции, на фоне которой главным на рынке становится не оператор, а потребитель и его потребности. Поэтому крайне необходимо пользоваться методикой, которая включает в основу определение потребностей и оценку взаимосвязи потребностей с существующими техническими параметрами.

Для исследования уровня качества, необходимо исследовать нужды потребителей. Для определения нужд, целесообразно использовать опросную анкету. При помощи опроса, операторы связи получают информацию о потребностях населения, на основании которых, будет проводиться исследования уровня качества услуг и обслуживания.

Таблица 1

Процессный подход к проведению СФК для телекоммуникационных услуг

Этапы	Задачи	Необходимые действия на телекоммуникационном рынке
1.	Выяснение и уточнение требований потребителей	Необходимость в разработке и проведении социологического опроса среди потребителей разной возрастной категории и предпочтений, с целью выяснения нужд и пожеланий касающихся качества телекоммуникационных услуг и обслуживания. На основании полученных ответов будет выполнен этап 2.
2.	Ранжирование потребительских требований	После получения и обработки данных о потребностях потребителей к качеству связи, необходимо дать экспертную оценку по каждому требованию. Подходит оценка требований по «5» – «10» бальной шкале, с целью дальнейшего расчета взаимосвязи с техническими параметрами качества.
3.	Разработка инженерных характеристик	Использование установленных технических параметров качества (показатели качества), по которым оценивают уровень телекоммуникационных услуг связи операторы связи
4.	Вычисление зависимостей потребительских требований и инженерных характеристик	Распределить полученные требования потребителей уже к существующим показателям качества, с целью выяснения необходимости добавления новых технических параметров, а также проанализировать взаимосвязь между техническими параметрами и потребительским мнением. Определить уровень взаимосвязи между потребностями и показателями качества.
5.	Построение «крыши»	На данном этапе необходимо проанализировать существующие противоречия, если такие существуют, между установленными показателями качества. Однако на телекоммуникационном ранке практически все показатели «однонаправленные» и дополняют друг друга. Однако необходимо произвести данную работу и глубоко проанализировать свойства и важность каждого показателя качества.
6.	Определение весовых значений инженерных характеристик с учетом рейтинга потребительских требований	Благодаря полученному рейтингу потребительских мнений на этапе 1 и 4, необходимо оценить значение каждого показателя качества в системе оценке качества телекоммуникационных услуг. Весовое значение технических параметров определяются по формуле путем суммирования ранга потребностей с рейтингом важности технических показателей.
7.	Учет технических ограничений	Оценить возможность (реальность) установленных показателей качества определять уровень качества работы телекоммуникационной сети, персонала и самого оператора связи, с целью получения достоверной информации о состоянии качества услуг
8.	Учет влияния конкурентов	Прежде чем начинать оценивать уровень качества своих услуг, оператор связи должен проанализировать уровень качества услуг потенциальных конкурентов. Это необходимо для наглядной видимости, на каком уровне стоит оператор, к чему необходимо стремиться и какие действия предпринимать: повышать свой уровень до уровня конкурентов, оставаться наравне с другими или подниматься выше, чтоб повысить свой рейтинг на рынке связи

Для использования метода СФК, в предыдущей работе автором было проведено социологический опрос потребителей и сформированы основные потребности населения [9, с. 70].

Структурирование функций качества (СФК) – это метод структурирования нужд и пожеланий потребителя. Он позволяет принимать обоснованные решения по управлению качеством процессов. При этом удается избежать корректировки параметров продукта после его появления на рынке, а следовательно, обеспечить одновременно относительно низкую стоимость (за счет сведения к минимуму непроизводственных издержек) и высокую ценность продукта [3].

Согласно методу СФК требования потребителя надлежит развертывать и конкретизировать поэтапно – от прединвестиционных исследований до предпродажной подготовки [3].

Основным инструментом СФК является таблица, получившая название «дом качества» (Quality House). В ней отображается связь между фактическими показателями качества (потребительскими

свойствами) и вспомогательными показателями (техническими требованиями) [11, с. 85-102].

Процесс выполнения метода СФК состоит из восьми этапов [10, с. 156-177]. Выполнение каждого этапа даст возможность глубоко проанализировать потребности населения и уровень качества услуг связи. Автором предложен процессный подход к проведению СФК на примере телекоммуникационного рынка. Отобразим предложенный подход в виде последовательных этапов и связанных с ними действий на рынке связи в таблице 1.

Для начала построения «Дома качества» необходимо выполнить пункт «1» и «2» (выяснение потребностей населения и ранжирование). Это будет левая часть «Дома качества». В предыдущей работе автором был проведен социологический опрос [9], благодаря которому были получены основные потребности населения к услугам связи и обслуживания. В данной работе автором было проведено повторное исследование нужд потребителей, для получения более точной информации о состоянии рынка было опрошено большее количество пользователей и зафиксировано точное количество ответов по каждому требованию. Потребности и ответы отображены в таблице 2. В данном опросе участвовало 500 респондентов различной возрастной категории. Около 10% населения воздержались от ответа, а 454 человека высказали свое мнение о том, что для них важно в процессе пользования телекоммуникационными услугами.

В данном опросе было зафиксировано количество ответов по каждому пункту и отображено в таблице 2. На основании этих данных, при помощи метода экспертной оценки, проведено ранжирование потребностей потребителей по 5-балльной шкале. Процесс присвоения ранга по каждому требованию показан в таблице 3.

Таблица 2

**Потребности населения
к качеству услуг и обслуживания**

Потребности потребителей	Кол-во ответов
Качество услуги	
Качество передачи голоса	20
Скорость дозвона	24
Возможность в любое время отправлять СМС и ММС	22
Возможность дозвониться в любое время	27
Связь без обрывов, помех и прерываний	21
Покрытие в городе проживания	19
Покрытие в сельской и мало заселенной местности	20
Безопасность сигнала (частота сигнала)	16
Качество сервиса (обслуживание потребителей)	
Доступ на WEbSite	18
Скорость работы WEbSite	12
Наличие online кабинетов	8
Операции на WebSite (пополнение счета и т.д.)	9
Безопасность проведения операций в online кабинете	11
Безопасность online кабинетов	13
Точность и правильность снятия денег со счета	26
Скорость зачисления средств на счет	23
Скорость обновления баланса	7
Смс предупреждения о состоянии баланса	16
Порог отключения услуги при окончании при окончании баланса	16
Наличие терминалов самообслуживания	25
Защита информации от третьих лиц	27
Контакт с центром обслуживания	20
Достоверность предоставленной информации в центре обслуживания	19
Контакт-офис и контакт-магазин	6
Близость контакт-офисов	8
Скорость предоставления информации в центрах обслуживания	15
Контакт с оператором (не компьютер)	6
Всего	

Джерело: [9, с. 70]

Таблица 3

Ранжирование нужд потребителей

Количество ответов полученных к одному потребительскому мнению	Ранг потребительского мнения
получено больше или равно «20» ответов	Оценка «5»
получено больше или равно «15»	Оценка «4»
получено больше или равно «10»	Оценка «3»
получено больше или равно «5»	Оценка «2»
получено меньше «5»	Оценка «1»

Для того чтобы выполнить пункт «3» и «4» метода СФК, необходимо в верхней части «Дома качества» предоставить установленные технические и организационные показатели качества, при помощи которых операторы связи определяют уровень качества услуг и обслуживания. После предоставления всех показателей качества необходимо проставить зависимость между потребностями потребителей и показателями качества. Зависимость будет отображена значком «X». Затем на основании взаимосвязей, методом экспертной оценки определить ранг каждого показателя качества.

Для того чтобы построить «крышу» дома пункт «5», необходимо определить, есть ли противоречия между показателями качества или они все равноправные (дополняют друг друга). «Крыша дома» – это корреляционная матрица, которая содержит в себе «равноправие» или «противоречия» между техническими параметрами. Показатели качества телекоммуникационных услуг, являются равноправными

Таблица 4

«Дом качества» с учетом технического параметра «Скорость»

Что делать?		Как делать?	Технический показатель качества	Весовые значения технических характеристик с мнением потребителей W_i
Требования потребителей		Ранг потребностей (в баллах) K_{vi}	Скорость	45
Требования к технической стороне услуг				
1.	Скорость дозвона	5	X	
Требования к организационной стороне услуг		Кз _{ij}		
2.	Скорость работы WEB-Site	3	X	
3.	Скорость зачисления средств на счет	5	X	
4.	Скорость обновления баланса	2	X	
5.	Скорость предоставления информации в центрах обслуживания	4	X	
Рейтинг важности показателя качества (в баллах) Кз _{ij}			3	
Уровень сложности реализации требований потребителей для оператора (1 – легко; 5 – сложно)			4	

Таблица 5

«Дом качества» с учетом технического параметра «Доступность»

Что делать?		Как делать?	Технический показатель качества	Весовые значения технических характеристик с мнением потребителей W_i
Требования потребителей		Ранг потребностей (в баллах) K_{vi}	Доступность	195
Требования к технической стороне услуг				
1.	Возможность в любое время отправлять СМС и ММС	5	X	
2.	Возможность дозвониться в любое время	5	X	
3.	Покрытие в городе проживания	4	X	
4.	Покрытие в сельской и мало заселенной местности	5	X	
Требования к организационной стороне услуг		Кз _{ij}		
5.	Доступ на WEBSite	4	X	
6.	Наличие online-кабинетов	2	X	
7.	Операции на WebSite (пополнение счета и т.д.)	2	X	
8.	Наличие терминалов самообслуживания	5	X	
9.	Контакт с центром обслуживания	5	X	
10.	Близость контакт офисов	2	X	
Рейтинг важности показателя качества (в баллах) Кз _{ij}			5	
Уровень сложности реализации требований потребителей для оператора (1 – легко; 5 – сложно)			2	

Таблица 6

«Дом качества» с учетом технического параметра «Надежность»

Что делать?		Как делать?	Технический показатель качества	Весовые значения технических характеристик с мнением потребителей W_i
Требования потребителей		Ранг потребностей (в баллах) K_{vi}	Надежность	96
Требования к технической стороне услуг				
1.	Качество передачи голоса	5	X	
2.	Связь без обрывов, помех и прерываний	5	X	
3.	Покрытие в городе проживания	4	X	
Требования к организационной стороне услуг		Кз _{ij}		
4.	Точность и правильность снятия денег со счета	5	X	
5.	Защита информации от третьих лиц	5	X	
6.	Достоверность предоставленной информации в центре обслуживания	4	X	
Рейтинг важности показателя качества (в баллах) Кз _{ij}			4	
Уровень сложности реализации требований потребителей для оператора (1 – легко; 5 – сложно)			5	

Таблица 7

«Дом качества» с учетом технического параметра «Качество обслуживания»

Что делать?		Как делать?	Технический показатель качества	Весовые значения технических характеристик с мнением потребителей W_i
Требования потребителей		Ранг потребностей (в баллах) K_{vj}	Надежность	96
Требования к технической стороне услуг				
1.	Качество передачи голоса	5	X	
2.	Связь без обрывов, помех и прерываний	5	X	
3.	Покрытие в городе проживания	4	X	
Требования к организационной стороне услуг		Кзij		
4.	Точность и правильность снятия денег со счета	5	X	
5.	Защита информации от третьих лиц	5	X	
6.	Достоверность предоставленной информации в центре обслуживания	4	X	
Рейтинг важности показателя качества (в баллах) K_{zij}			4	
Уровень сложности реализации требований потребителей для оператора (1 – легко; 5 – сложно)			5	

и дополняют друг друга. Весовые значения технических параметров определяются по формуле (1):

$$W_i = \sum K_{vj} * K_{zij} \quad (1)$$

Проводить анализ весовых значений технических параметров качества необходимо, потому что оператор связи должен знать, какие потребности и показатели являются самыми необходимыми для рынка, уровень которых необходимо исследовать в первую очередь, а какие показатели и потребности «уходят» на второй план.

В пунктах «7» и «8» необходимо провести глубокое исследование возможностей телекоммуникационной сети, оператора, его финансовые ресурсы и оценить уровень конкурентов. Пункт «7» в системе СФК предполагает учет технических ограничений. К примеру: есть мнение потребителя, а с точки зрения технических возможностей, реализовать это мнение предполагает высокую затрату финансовых ресурсов и в процессе реализации будут возникать много трудностей. Для этого в системе СФК предназначен пункт «технические ограничения», для того, чтобы оператор связи мог наглядно видеть, с какими задачами он справится быстро, а на какие задачи необходимо потратить время, силы и финансы. Необходимо ранжировать каждый показатель качества на основании потребительских нужд и оценить возможность реализации каждого.

Система структурирования функций качества для построения «Дома качества» предполагает выполнение «8» пунктов и задач. В телекоммуникационном рынке есть установленные показатели качества, их не нужно искать, однако на современном рынке потребитель и его потребности играют, пожалуй, одну из главных ролей в развитии, поэтому случается так, что потребность есть, а подходящего показателя качества нет. Для этого автором предложено внести «9» пункт в методику СФК, который будет предназначен для отображения несуществующих, но необходимых показателей качества.

Этап 9 – учет недостающих технических требований. Данный этап предложен автором как новый этап метода СФК, который необходим для определения необходимости использовать новые технические параметры.

В процессе работы, после проведения социологического опроса потребителей и сбора необходимой

информации, было выяснено, что потребители хотят использовать «безопасные» услуги связи. В установленных показателях качества есть только: скорость, доступность, надежность, качество обслуживания. Показателя «безопасность» нет. Но если появились требования потребителей, автором предложено провести исследования потребностей касающихся безопасности и внести новый показатель качества «безопасность». В данной работе этот параметр будет отображен в построении «Дома качества» как недостающий технический параметр.

После выполнения всех пунктов системы СФК в таблицах 1, 2, 3, 4 представим модель «Дома качества» на примере телекоммуникационных услуг, автором было принято решение разделить «Дом качества» на три части с целью большего понимания проводимого исследования.

Первая часть будет включать в себя показатель качества, потребности населения с проставленным рангом, которые имеют отношение к данному техническому параметру. Далее первая часть дома будет включать в себя взаимосвязь между потребностями и техническими характеристиками, весовые значения и уровень реализации. Весовые значения определяются при помощи установленной формулы, а уровень реализации путем экспертной оценки. По каждому параметру качества будет строиться отдельная модель.

Метод СФК и «Дом качества» созданы для определения уровня качества исключительно со стороны потребителя. В данной работе важны потребности населения. С учетом того, что технические нормы качества для телекоммуникационных услуг уже существуют, мы используем их для построения верхней части дома.

Вторая часть дома (таблица 5) содержит в себе недостающие показатели качества, если в ходе проведения социологического опроса такие необходимы. Необходимость в новых технических параметрах определяется в ходе исследования потребностей. В данном исследовании выяснилось, что потребители выдвигают требования касательно безопасности. Технического параметра качества «безопасность» не существует. На основании этих данных автором было предложено внести усовершенствования в метод СФК и модель «Дом качества» и предложено внести показатель качества «безопасность».

Таблица 8
Недостающие показатели качества

Требования потребителей	Ранг потребностей (в баллах) Кві	Взаимосвязь с техническими параметрами качества
Требования к технической стороне услуг		
1. Безопасность сигнала (частота сигнала)	4	—
Требования к организационной стороне услуг		
2. Безопасность проведения операций в online-кабинете	3	—

Выводы. В данной работе было проведено исследование уровня качества телекоммуникационных услуг со стороны потребителя при помощи метода структурирование функций качества (СФК). Была построена модель «Дома качества», которая отражает потребительские нужды, технические параметры качества и взаимосвязь между ними. Данный метод рекомендуется использовать операторам связи для оценки уровня качества как наиболее простой и информативный метод, содержащий в себе всю необходимую информацию о рынке и его нуждах.

С целью адаптации метода СФК для рынка связи было предложено разделить модель «дома» на две части. Первая часть показывает взаимосвязь потребительских нужд с определенным показателем качества, а вторая часть отражает недостающие показатели качества, если такие необходимы. Необходимость в новых показателях определяется в процессе проведения социологического опроса и построения первой части «Дома качества». Также в работе автором был усовершенствован метод СФК путем внесения дополнительного этапа, который предусматривает в ходе исследования отражать необходимость в новых показателях качества.

Использование метода СФК значительно ускорит процесс оценки качества телекоммуникационных услуг, повысит конкурентоспособность оператора связи.

В дальнейших исследованиях предполагается использование метода СФК для исследования уровня качества услуг связи, а также полная адаптация всех этапов метода СФК под рынок телекоммуникаций с дальнейшим построением полной модели «Дома качества».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Akao, Yoji (Ed.) Quality Function Deployment (QFD). Integrating Customer Requirements into Product Design. – Portland, OR : Productivity Press, 1990. – 369 p.
2. Mizuno, Shigeru, Akao, Yoji (ed.) QFD. The Customer-Driven Approach to Quality Planning and Deployment. – Tokyo, Japan : Asian Productivity Organization, 1994. – 365 p.
3. Адлер Ю.П. Новое направление в статистическом контроле качества – методы Тагути. – М. : Знание, 1988. – С. 3-25.
4. Адлер Ю.П. Контроль качества на Востоке и на Западе // Надежность и контроль качества. – 1991. – № 4. – С. 12-20, 52.
5. Галан Л.В. Этапы управления качеством услуг мобильной связи нового поколения : матер. V Між нар. наук.-тех. конф. студ. та молоді [Світ інформації та телекомунікацій – 2008], (Київ, 9-10 квітня 2008 р.). – Київ, ДУІКТ, 2008. – С. 66.
6. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку : нав. посіб. / В.М. Гранатуров, І.В. Літовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
7. Лоренс П. Сулливан Л.П. Структурирование функции качества // Курс на качество. – 1992. – № 3. – С. 156-177.
8. Князева Н.О., Князева О.А. Проблеми оцінки та управління якістю послуг в поштовому зв'язку : монографія. – Одеса: Фенікс, 2011. – 244 с.
9. Колесник К.С. Взаимосвязь показателей качества телекоммуникационных услуг с мнением потребителей : матер. VIII Між нар. наук.-практ. конф. [Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України], (Київ, 29-30 листопада 2012 року). – 123 с.
10. Сулливан Л.П. Политика управления на всех этапах СФК // Курс на качество. – 1992. – № 1. – С. 76-81.
11. Хойзер Дж. Р., Клозинг Д. Дом качества // Курс на качество. – 1992. – № 1. – С. 85-102.
12. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov>.

УДК 334.012.64 (474)

Курінний В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і менеджменту туристичної діяльності
Дніпропетровського гуманітарного університету***Курінна І.Г.***старший викладач кафедри економіки підприємства
та міжнародного бізнесу
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню ролі малих підприємств в економіці України, стану динаміки їх розвитку. Обґрунтовано доцільність перегляду і вдосконалення положень Податкового кодексу України у сфері оподаткування малих підприємств. Запропоновано удосконалення механізму нарахування та сплати податку на додану вартість для малих підприємств.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємство, суб'єкти малого бізнесу, економічний стан, рейтинг економічних свод, економічне зростання, Податковий кодекс України, податок на додану вартість.

Куренной В.А., Куренная И.Г. РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию роли малых предприятий в экономике Украины, состоянию динамики их развития. Обоснована целесообразность пересмотра и усовершенствования положений Налогового кодекса Украины в сфере налогообложения малых предприятий. Предложено усовершенствование механизма начисления и перечисления налога на добавленную стоимость для малых предприятий.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предприятие, субъекты малого бизнеса, экономическое состояние, Налоговый кодекс Украины, налог на добавленную стоимость.

Kurennoy V.A., Kurennaia I.G. SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The role of small enterprises is investigated in the economy of Ukraine, state of dynamics of their development. Expedience of revision and improvement of positions of the Internal revenue code of Ukraine is grounded in the field of taxation of small enterprises. The improved mechanism for charging and transferring value-added tax for small businesses.

Keywords: enterprise, small enterprise, subjects of small business, economic state, Internal revenue code of Ukraine, value-added tax.

Постановка проблеми. Мале підприємництво є важливим фактором розвитку економіки, забезпечення насиченості ринку товарами та послугами, створення конкурентного середовища, поповнення доходів бюджету країни, створення робочих місць, прискорення науково-технічного прогресу. Світовий досвід свідчить, що суб'єкти малого підприємництва здійснюють вагомий внесок у забезпечення економічного зростання національних економік. В умовах затяжної економічної кризи малому підприємству відводиться значна роль у відновленні економіки України, при цьому вкрай актуальними стають питання податкового та неподаткового стимулювання малого підприємництва, завдяки чому стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні досліджували такі вітчизняні вчені, як: Л. Буряк, З. Варналій, В. Дмитрієва, Н. Колесник, І. Максименко, В. Мурзов, В. Овчаренко, А. Павлюк, О. Прокопенко, С. Реверчук, О. Стороженко, О. Титаренко, О. Хорольський та інші. Дослідники акцентують увагу на необхідності уніфікації системи оподаткування, зменшенні обсягів податкових платежів, спрощенні податкової та фінансової звітності, але деякі аспекти податкового регулювання розвитку малого бізнесу залишаються поза увагою науковців. Так, додаткового удосконалення, на наш погляд, потребує механізм нарахування сплати податку на додану вартість для малих підприємств.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі стану та розвитку малих підприємств в економіці України та розробці рекомендацій щодо змін

у податковому законодавстві для забезпечення його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництвом вважається особливий спосіб господарювання, який пов'язаний із самостійністю, ініціативністю, систематичністю, ризиком, який у результаті багатовікової еволюції утвердився в економіці усіх розвинених країн. Спочатку підприємцями називали спритних людей, що діють на ринку, або просто людей енергійних, азартних, схильних до ризикованих операцій.

Надалі до підприємництва почали відносити будь-яку діяльність, спрямовану на збільшення прибутку і не заборонену законом. Проте виникнення підприємництва як сталого явища відносять до XVII століття. Воно розвивалося складно, супроводжувалося і супроводжується нескінченим процесом виникнення і вирішення численних протиріч. Його перші паростки почали пробиватися разом зі становленням ринкових відносин.

Що ж спонукає людину на заняття підприємницькою діяльністю?

Перш за все – це отримання прибутку. Таким чином, підприємець – це той, хто націлений на отримання прибутку шляхом найбільш повного задоволення суспільних потреб на основі реалізації власних знань, умінь, прогнозів, хто прагне зробити прорив у тій чи іншій сфері економічної діяльності – у створенні нової продукції і технології, у виробництві або маркетингу і, відповідно, отримати додатковий дохід за свій ризик і передбачення.

З психологічної точки зору основною рисою підприємця є такий тип мотивації, як потреба досягати успіху. Він орієнтується на вирішення проблем через матеріалізацію нових ризикованих ідей. Моти-

вація підприємця значно відрізняється, наприклад, від мотивації фахівців і адміністраторів, які не мають якостей підприємця. Фахівець – орієнтований на професійне зростання і накопичення знань, для нього найбільш важлива оцінка його кваліфікації професіоналами, адміністратор – орієнтований на посадовий ріст і схильний до управлінської праці. Тому далеко не кожен фахівець або адміністратор може стати підприємцем. Для того щоб бути успішним підприємцем, потрібні специфічні здібності і відповідні мотиви поведінки.

Підприємництво – історична категорія. Воно не є чимось остаточно сформованим і сталим, постійно змінюються його зміст і форма, розширюється сфера докладання. Розвиток підприємництва нерозривно пов'язаний з еволюцією ринкового господарства.

Історично вихідним пунктом застосування підприємницької ініціативи була торгівельна діяльність. Діяльність купців була націлена на використання невідповідностей між попитом і пропозицією, що існували у той час, а джерелом їх доходу були розбіжності в цінах товарів, які переміщувалися з ринку на ринок. Тому в даний період функціональний зміст підприємництва обмежувався використанням ринкових розбіжностей, а його домінуючою ознакою була спряженість з високим ступенем ризику.

У міру поглиблення товарного характеру суспільного господарства, особливо з переходом до індустріальної стадії виробництва, пріоритетною сферою докладання підприємництва стають галузі матеріального виробництва. Тепер вже не пошук найбільш привабливих ринків, а пошук найбільш раціональної комбінації застосовуваних факторів виробництва стає умовою підприємницького успіху. Ускладнення діяльності спричинило ускладнення і підприємницької функції, що зумовила її розосередження. Підприємницька функція перестає бути монополією власника.

Постіндустріальна стадія, з характерними для неї зростанням ролі нематеріальної діяльності, динамічності та соціалізації виробництва, встановила інші орієнтири і пріоритети господарювання. Найважливішим у підприємницькій діяльності стає не пристосування до мінливих умов, а здатність перетворювати самі умови господарювання, передбачивши перспективу розвитку суспільного виробництва. Не просто раціональне використання ресурсів, а раціоналізація самої форми і способу господарювання, становиться ключовим моментом діяльності підприємця. Підприємництво все в більшій мірі охоплює сферу фінансів та наукової діяльності, де його інноваційна функція може розкритися найповніше, стаючи, в той же час, функцією, яка виконується колективно. Працюючи на перспективу, підприємець не може керуватися поточними цілями. Його прагнення набувають стратегічного характеру, а головною метою стає не максимізація приватного результату, а забезпечення фінансової стійкості підприємницької організації. Досягати зазначеного результату можна, тільки мобілізувавши зусилля всього колективу організації, що передбачає залучення в підприємницький процес всіх його учасників. Дух раціоналізму змінюється духом демократизму та соціальної інтеграції.

Поняття «підприємництво» змінюється відповідно до розвитку суспільства. На сьогодні воно досить широке, оскільки включає в себе як економічні, так і юридичні, політичні, історичні та психологічні відносини, зміст цього поняття відповідно змінювався у зв'язку з історичною зміною суспільства і психології людей.

Українське законодавство визначає підприємців як суб'єктів, чия діяльність націлена на отримання прибутку і ведеться ними на умовах власної майнової відповідальності.

Розвиток підприємництва в пострадянській Україні почався з ухваленням спеціального закону про підприємництво, що було обумовлено необхідністю відміни діючого законодавчого обмеження (до 1991 р. підприємницька діяльність була заборонена). У 1991 р. Верховною Радою України був прийнятий Закон України «Про підприємництво», що визначав основні правові, економічні і соціальні положення заняття підприємницькою діяльністю громадянами і юридичними особами в Україні [2]. Відповідно до Закону України «Про підприємництво», підприємництвом вважається безпосередня, самостійна, систематична діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними і юридичними особами, які зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, встановленому законодавством (стаття 1, Розділ 1), і цей вид діяльності здійснюється на принципах:

- вільний вибір діяльності;
- залучення на добровільній основі до здійснення підприємницької діяльності майна і засобів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності і вибір постачальників і споживачів проведеної продукції, установки цін відповідно законодавству;
- вільне наймання працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних і інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження що залишається після здійснення платежів, встановлених законодавством, прибутком;
- самостійне здійснення підприємцем – юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем частини валютної виручки, що належить йому, на свій розсуд (у 2010 році цей закон втратив чинність із прийняттям Господарчого кодексу, який прийняв у себе ці положення) [3].

Причиною ухвалення Закону було те, що в економіці України панували крупні підприємства, тоді як у господарській діяльності розвинених країн частка таких підприємств коливається від 30 до 40%, а на малі підприємства доводиться до 70% ВВП. Наприклад, у Німеччині близько 70% загального обороту продукції створюється саме цим сектором економіки [6]. У країнах з розвинутою економікою малий бізнес у порівнянні з великим за низкою показників займає лідируюче положення: за чисельністю зайнятих – 50-60%, за внеском у валовий національний продукт – близько 50%, у сфері надання послуг – 60%, у торгівлі – близько 70% [8].

Значну роль малий бізнес грає у формуванні сукупного національного продукту. У США він забезпечує близько 75%, в Японії – 68% валового національного продукту, в країнах ЄС частка малих підприємств у виробництві валового внутрішнього продукту складає 63-67%. У Франції малі підприємства забезпечують 36% національного експорту, в Японії – 39%, у Німеччині – близько 40% [6, с. 33].

Враховуючи вищевикладене, зрозуміло, що в Україні терміново була потрібна поява малих підприємств, як для реалізації проблем власності (трансформації державності в приватну шляхом приватизації), так і для задоволення потреб суспільства

(збільшення зайнятості, створення середнього класу, поява у суспільстві надії на «світле майбутнє»), і в результаті стабільності суспільства.

У світі не існує офіційного чи загально прийнятого визначення малого підприємства. Більш-менш визнаним вважається визначення Європейської Комісії у залежності від кількості працівників річних балансу та обороту яке наведено у таблиці 1 [7].

Таблиця 1
Визначення Європейської Комісії малого підприємства в залежності від кількості працівників річних балансу та обороту

Тип підприємства	Кількість працівників		Річний оборот (у млн євро)		Річний баланс (у млн євро)
Дуже мале підприємство	< 10	та	2	або	2
Мале підприємство	< 50	та	10	або	10
Середнє підприємство	< 250	та	50	або	43

В Україні суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [3].

Успішне функціонування малого бізнесу створює сприятливі умови для оздоровлення економіки: розвивається конкуренція, створюються додаткові робочі місця, підвищується експортний потенціал; краще використовуються місцеві сировинні ресурси. Велике значення має здатність малих підприємств розширювати сферу послуг, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, але й передусім для розширення підприємницької діяльності населення, розкриття його творчих сил та використання вільних виробничих потужностей.

Зрозуміло, що відносно невеликий капітал звужує рамки виробництва, обмежує можливість залучення додаткових ресурсів (науково-технічних, фінансових, виробничих, трудових тощо), але обмежені масштаби виробництва і невелика кількість зайнятих обумовлюють простоту й ефективність управління підприємством. Однак характерне для малих підприємств поєднання функцій власника і менеджера в одній особі, встановлення особистих зв'язків з працівниками підприємства, неформальний стиль управління можуть призвести до перевантаження фондаторів фірми [8, с. 64].

В Україні частка малих підприємств у ВВП не перевищує 16% у 2013 р. (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, у період з 2004 по 2006 рр. частка малих підприємств у ВВП мала тенденцію до зростання (з 5,3% у 2004 р. до 18,8% у 2006 р.). У 2008 р. відбулося зменшення частки малих підприємств у ВВП до 16,3%, а у 2013 р. – до 15,46%. Проте ці показники значно відрізняються від показників розвинутих країн.

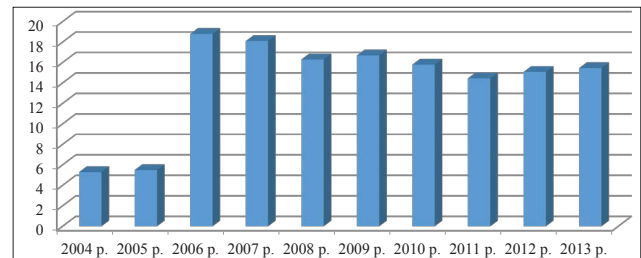


Рис. 1. Частка малих підприємств у ВВП України у 2004–2013 рр., % [1]

Більш детальний огляд розвитку малих підприємств України за основними показниками протягом 2004–2013 рр. подано у таблиці 2, дані наведені без урахування фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

Мале підприємництво вимагає до себе уваги з боку держави в плані створення сприятливих умов для свого існування і розвитку. Від економічної політики органів державного управління залежить можливість створення сприятливих умов для здійснення підприємництва, що у свою чергу призводить до соціально-економічного розвитку країни, демократизації суспільства.

З цією метою було прийнято низку законів і ухвал які призвели до спрощення реєстрації мало-

Таблиця 2
Основні показники розвитку малих підприємств в Україні [1]

Показники	Роки									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	60	63	72	76	72	75	78	77	76	82
Кількість зайнятих ¹ працівників на малих підприємствах, тис. осіб	1978,8	1890,4	2232,3	2231,5	2237,4	2158,0	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7
Кількість найманих ² працівників на малих підприємствах, тис. осіб	1928,0	1834,2	2158,5	2154,3	2156,8	2067,8	2043,7	2011,8	1951,6	1891,6
Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг, %	5,3	5,5	18,8	18,1	16,3	16,7	15,80	14,46	15,08	15,46

¹ Включаючи штатних, позаштатних та неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їх сімей) працівників.

² Включаючи штатних та позаштатних працівників.

го бізнесу, його звітності, пільгового оподаткування, скорочення планових перевірок тощо.

Проте істотної зміни в економічному житті країни не відбулося. Якщо у 2013 році Україна займала 161-ше місце за рівнем економічної свободи, то зараз займає 155 з 179 країн в рейтингу економічних свобод, і нині Україна по цьому показнику займає передостаннє, 42-ге, місце серед європейських країн [9].

Невирішеними залишаються проблеми малого бізнесу, пов'язані з податковою інспекцією, механізмом державних закупівель і прозорості участі в них підприємств, високим рівнем корупції в органах державної влади, фінансовою і організаційною підтримкою розвитку малих підприємств, податкового навантаження на них, які вимагають найскорішого вирішення.

Так, для поліпшення економічного стану малих підприємств і зниження податкового навантаження нами пропонується переглянути статтю 187.1 Податкового кодексу, відповідно до якої датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку – дата оприбуткування коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої – дата інкасації готівки у банківській установі, що обслуговує платника податку;

б) дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку [4].

В умовах економічної кризи та вкрай низької платоспроможності підприємств виконання зазначених норм призводить до відволікання оборотних коштів підприємств для сплати податку на додану вартість та збільшення непередбачених втрат. Адже за умови підписання акту виконаних робіт (послуг) підприємство автоматично бере на себе зобов'язання з виплати податку на додану вартість, незалежно від розрахунків з замовником. За останні роки збільшилася кількість ситуацій, коли підприємства, що повністю виконали свої зобов'язання перед замовни-

ками, постачальниками та державним бюджетом, не отримують повну оплату за свої товари/послуги та переходять у стан технічного банкрутства.

Отже, на наш погляд, вкрай необхідним є удосконалення механізму нарахування та сплати податку на додану вартість для малих підприємств. Пропонуємо датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг встановити тільки дату отримання коштів від замовника. У випадку, якщо оплата за товари/послуги малого підприємства здійснюється частинами, то прийняття податкових зобов'язань також повинне відбуватися аналогічно.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, мале підприємство є одним із найбільш ефективних та корисних для економіки України, яка розвивається у ринкових умовах. Однак рівень його розвитку у нашій країні залишається незадовільним. Тому для забезпечення розвитку малого підприємства в Україні необхідна виважена державна політика стимулювання такого сектора за допомогою податкових, фінансових, інституційних інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Закон України «Про підприємства» // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 62.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий кодекс із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом на 01.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/nk/>.
5. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 23 березня 2012 р. № 4618-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/6>.
6. Жук О. Малий бізнес у світі та в Україні // Економіка України. – 2004. – № 7.
7. Рекомендація Комісії 96/280/ЄС «Про визначення малих та середніх підприємств» від 3 квітня 1996 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.7084.0>
8. Кикоть В.І. Особенности развития малого предпринимательства в Украине // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 63-66.
9. Doing Business 2014. Making a Difference for Entrepreneurs / 2014 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.doingbusiness.org.



УДК 330.366+339.5.053.7

Кухарук А.Д.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Статтю присвячено вирішенню наукового завдання з удосконалення теоретико-методичних положень щодо оцінювання рівня економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках. Проаналізовано наукові підходи до оцінювання економічної стійкості підприємств, удосконалено класифікацію методів такого оцінювання через введення класифікаційної ознаки «інформаційна база оцінювання». Обґрунтовано методику визначення рівня економічної стійкості підприємств з урахуванням нестабільності розвитку міжнародних ринків. Запропоновано використовувати показник реакції грошових потоків у процесі аналізу фінансової складової економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках.

Ключові слова: економічна стійкість, оцінювання економічної стійкості, фінансова стійкість, прибуток від експортних операцій, реакція грошових потоків.

Кухарук А.Д. ОЦЕНИВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Статья посвящена решению научной задачи по совершенствованию теоретико-методических положений оценивания уровня экономической устойчивости промышленных предприятий на международных рынках. Проанализированы научные подходы к оценке экономической устойчивости предприятий, усовершенствована классификация используемых методов при помощи введения классификационного признака «информационная база оценивания». Обоснована методика определения уровня экономической устойчивости предприятий с учетом нестабильности развития международных рынков. Предложено использовать показатель реакции денежных потоков в процессе анализа финансовой составляющей экономической устойчивости промышленных предприятий на международных рынках.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, оценивание экономической устойчивости, финансовая устойчивость, прибыль от экспортных операций, реакция денежных потоков.

Kukharuk A.D. EVALUATION OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON INTERNATIONAL MARKETS

The article is devoted to the scientific objectives of improving the theoretical and methodological foundations of evaluation of economic sustainability of industrial enterprises on international markets. It analyzes scientific approaches to the evaluation of economic sustainability, improves classification of it's methods through the introduction of classification criteria «information base of evaluation». The article argues the technique of determining the level of economic sustainability given the instability of international markets. There is suggested to calculate the reaction of cash flows in assessing the financial component of economic stability of industrial enterprises on international markets.

Keywords: economic sustainability, evaluation of economic sustainability, financial sustainability, income from exports, reaction of cash flows.

Постановка проблеми. Формування економічної стійкості вітчизняних промислових підприємств є стратегічним завданням розвитку України. Протягом останніх років виконання цього завдання відбувається в умовах нестабільності функціонування більшості складових національної та світової економіки. Виникає необхідність розробки та реалізації нових ефективних інструментів забезпечення економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках, з орієнтацією на гармонізований розвиток у глобальному економічному середовищі. Встановлення достовірного рівня результативності таких управлінських інструментів можливе за умови адекватного оцінювання рівня економічної стійкості до та після їх застосування. Процес такого оцінювання є складним через наявність низки проблем, які потребують вирішення, а саме: складність формування інформаційної бази оцінювання в умовах нестачі або неактуальності даних; труднощі при виборі одного специфічного методу за відсутності загальноприйнятої методології оцінювання; суперечність між розумінням сутності поняття «економічна стійкість» та вибором індикаторів та показників економічної стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади оцінювання рівня економічної стійкості промислових підприємств є предметом дослідження багатьох авторів. Найбільш

повно відповідні наукові положення розкрито у роботах вітчизняних та російських авторів. Так, у роботі С.Н. Анохіна [1] загальний рівень економічної стійкості підприємства пропонується визначати за результатами аналізу підсистем економічної стійкості, з використанням формули середньої геометричної. В.І. Аранчій та М.О. Удовіченко [2] сформулювали алгоритм отримання інтегральної оцінки рівня економічної стійкості підприємств, який передбачає використання показників фінансового стану, а також коефіцієнту якісного складу працівників. О.В.Ареф'євою та Д.М. Городинською у роботі [3] запропоновано методику інтегрального оцінювання економічної стійкості, яка передбачає проведення аналізу таких складових економічної стійкості: фінансової, виробничої, кадрової, маркетингової, інвестиційної. Н.І. Верхоглядова та І.В. Кононова [4] виокремлюють також інноваційну, соціальну та ринкову складові економічної стійкості та пропонують при відповідному інтегральному оцінюванні визначати рівень ризику втрати підприємством стійкості кожної складової. А.В. Коняшова [5] пропонує формулювати висновок щодо рівня економічної стійкості підприємства через порівняння значень фактичних показників із нормативними або середньогалузевими, а також додатково виділяє екологічну складову економічної стійкості підприємства.

Таким чином, науковцями сформовано теоретико-методологічні засади оцінювання рівня економічної стійкості промислових підприємств. Проте недостатньо дослідженими залишаються особливості оцінювання реакції складових економічної стійкості промислових підприємств на негативні фактори зовнішнього середовища в умовах їх функціонування на міжнародних ринках.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вдосконалення наукових положень щодо оцінювання рівня економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках. Задля досягнення визначеної мети поставлено такі завдання:

- виокремити наукові підходи до оцінювання рівня економічної стійкості підприємств;
- удосконалити класифікацію методів оцінювання рівня економічної стійкості підприємств;
- обґрунтувати методику оцінювання рівня економічної стійкості підприємств з урахуванням нестабільності розвитку міжнародних ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність значної кількості методів оцінювання рівня економічної стійкості підприємств пов'язується з тим, що дослідники дотримуються різних наукових підходів до відповідного оцінювання. Першопричиною розбіжностей у позиціях науковців є комплексність та багатогранність поняття «економічна стійкість підприємства».

Аналіз наукових джерел [1-8] надає можливість узагальнити, що оцінювання рівня економічної стійкості підприємств може проводитися за такими науковими підходами (табл. 1).

Окремої уваги заслуговує комплексний підхід до оцінювання рівня економічної стійкості підприємств

Таблиця 1
Характеристика наукових підходів до оцінювання рівня економічної стійкості підприємств

№ п/п	Назва підходу	Зміст підходу
1	Системний	Методика оцінювання за даним підходом базується на виокремленні підсистем економічної стійкості підприємств, оцінюванні їх стану та визначенні взаємовпливу станів таких підсистем.
2	Структурний	За даним підходом, економічну стійкість підприємства доцільно поділяти на складові з визначенням їх вагомості, проте без чіткого визначення взаємозв'язку.
3	Функціональний	Оцінювання рівня економічної стійкості передбачає визначення можливості підприємства як відкритої системи до виконання покладених на нього функцій в умовах зовнішнього середовища.
4	Ресурсний	За даним підходом оцінювання рівня економічної стійкості зводиться до встановлення рівня ефективності використання підприємством усіх видів ресурсів за наявності негативних зовнішніх та внутрішніх факторів.
5	Сценарний	Рівень економічної стійкості підприємства визначається та прогнозується з урахуванням можливих альтернативних умов функціонування підприємства (передбачає розробку сценаріїв).

Джерело: визначено на основі аналізу наукових джерел [1-8]

ства, який передбачає часткове поєднання двох або більше підходів, які представлено у таблиці 1. Так, Н.І. Верхоглядова та І.В. Кононова у роботі [4] зазначають, що «в результаті застосування комплексного підходу формується методика комплексної оцінки стійкості функціонування, що дає можливість проводити як ретроспективну, так і перспективну оцінку стійкості на основі зведення певної кількості показників в один комплексний показник».

У межах кожного із охарактеризованих вище наукових підходів передбачено вибір методів оцінювання економічної стійкості. Наукове узагальнення змісту наявних методів здійснює О.А. Отченашенко в роботі [7]. Згідно із класифікацією, представленою І.М. Семененко [8, с. 51-52], методи оцінювання економічної стійкості підприємства доцільно поділяти на чотири групи (табл. 2).

Таблиця 2
Класифікація методів оцінювання економічної стійкості підприємства

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види методів
1	Кількість рівнів оцінювання	Однорівневі; багаторівневі.
2	Спосіб розрахунку показника економічної стійкості	Адитивний; мультиплікативний; змішаний; інші.
3	Величини, які використовуються при оцінюванні	Методи, що базуються на використанні: - лише відносних величин; - лише абсолютних величин; - відносних та абсолютних величин.
4	Наявність вагових коефіцієнтів	Методи, за яких вагові коефіцієнти використовуються; не використовуються.

Джерело: складено за матеріалами [8, с. 51-52]

Як зазначає В.І. Аранчій, «у науковій економічній літературі стійкість підприємства частіше розглядається тільки з позиції його фінансового положення, платоспроможності, рівня ймовірності банкрутства, а також як здатність господарюючих суб'єктів не відхилятися від траєкторії свого розвитку за темпами зростання прогнозованих показників при впливі на них зовнішніх і внутрішніх факторів» [2, с. 12]. Частково погоджуючись із думкою автора, варто доповнити, що розрахунок показників фінансового стану підприємства, який часто виконується при оцінюванні рівня його економічної стійкості, в основному ґрунтується на використанні даних про результати діяльності підприємства за певний період. Інформаційною базою такого оцінювання слугують баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал тощо. Таким чином, передбачається аналіз рівня економічної стійкості підприємства за період, що вже минув. З одного боку, такий підхід надає можливість прогнозувати зміну отриманих розрахункових значень комплексного показника у майбутньому, проте він не дозволяє встановити рівень поточної стійкості підприємства до впливу факторів мінливого ринкового середовища.

Використання річної фінансової звітності при оцінюванні рівня економічної стійкості промислового підприємства також ускладнює процес виявлення його реакції на такі швидкозмінювані фактори, як, наприклад, курс іноземної валюти. Вирішення цієї проблеми набуває особливої актуальності при аналізі діяльності вітчизняних промислових підприємств як

на внутрішніх, так і на міжнародних ринках, через високий рівень кореляції сукупного доходу підприємства та вартості імпортованої сировини, матеріалів, напівфабрикатів. Також за основу оцінювання рівня економічної стійкості доцільно покласти визначення здатності підприємства зберігати економічну рівновагу при зниженні платоспроможності стратегічних партнерів, наявних та потенційних замовників продукції.

З урахуванням попередніх міркувань, можна зробити висновок, що класифікацію методів оцінювання економічної стійкості підприємств, яку представлено у таблиці 2, доцільно удосконалити. Так, пропонується введення додаткової класифікаційної ознаки: інформаційна база оцінювання. Тоді, за інформаційною базою, яка використовується при оцінюванні економічної стійкості підприємства, методи розподілятимуться на такі, що використовують:

- дані фінансової річної звітності;
- дані про поточну діяльність підприємства;
- дані про поточну діяльність та матеріали річної фінансової звітності.

Під даними про поточну діяльність підприємства розуміється інформація щодо розрахунків із поставачальниками та замовниками (сплачені рахунки-фактури, складені акти виконаних робіт, податкові та видаткові накладні, регулярні виписки про рух грошових коштів за поточними рахунками у банках в національній та іноземній валютах тощо). Використання такої інформації надасть можливість суттєво підвищити якість отриманих оцінок економічної стійкості підприємства за рахунок зменшення періоду запізнення оцінювання (періоду між виникненням негативного фактора та аналізом протистояння підприємства впливу даного фактора).

При цьому пропонується використовувати у процесі комплексного оцінювання показників, що здатні характеризувати рівень стійкості поточної діяльності промислових підприємств до впливу негативних факторів безпосередньо після моменту їх виникнення. За рахунок цього досягається конкретизація отриманих результатів та підвищується їх практична цінність як підґрунтя для прийняття управлінських рішень.

У випадку комплексного підходу, коли за мету поставлено отримання загального показника економічної стійкості, важливо вилучити з процедури оцінювання часткові показники, що мають високий рівень взаємної кореляції. Так, підвищення достовірності отриманої загальної оцінки можливо досягти при використанні лише результативних ознак за кожною із складових діяльності підприємства.

Наприклад, індикатором фінансової складової економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках може бути обрано прибуток від здійснення експортних операцій, що отриманий з моменту негативних змін на релевантному міжнародному ринку. Тоді показник фінансової стійкості підприємства (суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності) буде характеризувати реакцію грошових потоків від виконання експортних зобов'язань на появу негативних факторів безпосередньо після моменту їх виникнення та розраховується за формулою:

$$P_{en} = \frac{PEO_{t+m}}{PEO_{t-n}}$$

де P_{en} – показник реакції грошових потоків;

PEO – прибуток від здійснення експортних операцій;

t – момент виникнення фактора, що негативно впливає на фінансову стійкість підприємства;

m – період часу, який минув після виникнення негативного фактора;

n – період часу від моменту здійснення прибуткової експортної операції до моменту t .

Задля можливості оцінювання реакції грошових потоків у динаміці необхідно дотримуватися вимог до вихідних даних, зокрема, порівнювати отриманий прибуток за періоди однакової тривалості. Проте, оскільки на різних етапах діяльності підприємства постійно виникають різні негативні фактори, і періодичність їхньої появи зазвичай не є однаковою, доцільно перед аналізом показника (P_{en}) у динаміці здійснити таку обробку вихідних даних: встановити наявність та визначити види факторів, що здатні негативно впливати на зовнішньоекономічну діяльність промислового підприємства та на рівень його економічної стійкості; визначити орієнтовні моменти виникнення таких факторів та періоди їх існування. Після проведення зазначених процедур визначаються показники (PEO) за рівні періоди часу, протягом яких діяли однакові фактори. Розрахунок показника (P_{en}) у динаміці виконається за формулою:

$$\Delta P_{en} = \sqrt[n]{\Delta PEO_1 \cdot \Delta PEO_2 \cdot \dots \cdot \Delta PEO_n} = \sqrt[n]{\frac{PEO_n}{PEO_0}}$$

де ΔP_{en} – показник динаміки реакції грошових потоків;

ΔPEO – темпи зростання прибутку від здійснення експортних операцій;

n – число темпів зростання прибутку;

PEO_0 – прибуток від здійснення експортних операцій у базисному періоді.

Якщо $\Delta P_{en} > 1$, це свідчить про загальну фінансову стійкість підприємства до впливу негативних факторів у процесі ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Подібну процедуру оцінювання можна виконати за іншими складовими економічної стійкості, використовуючи відповідні результативні показники. Проте розрахунок комплексного показника не буде доцільним у випадку невідповідності періодів, за які аналізуються часткові показники за різниці складовими економічної стійкості. Також варто зазначити, що показник (P_{en}) характеризує фінансову стійкість підприємства в цілому, виступає результативним показником. Для отримання деталізованих результатів дослідження зміни (PEO) під впливом конкретних факторів доцільним є проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Підсумовуючи викладене вище, варто зазначити, що методика оцінювання економічної стійкості, яка базується на використанні оперативних даних щодо діяльності підприємства, є цілком придатною для використання підприємством при самооцінюванні. Проте порівняння оцінок декількох підприємств за такою методикою ускладнюється через наявність конфіденційної складової оперативних даних конкурента або контрагента.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження вирішено наукове завдання з удосконалення теоретико-методичних положень щодо оцінювання рівня економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках. Теоретичне значення отриманих результатів полягає у поглибленні наукових засад вибору індикаторів та показників фінансової складової економічної стійкості підприємств з урахуванням нестабільності ринкового середовища. Практичне значення результатів дослідження полягає у можливості їх використання

в управлінській діяльності вітчизняних промислових підприємств, а також у практичній діяльності агентів, які спеціалізуються на інформаційно-аналітичних послугах.

Науковою новизною результатів дослідження є удосконалення науково-методичних положень щодо оцінювання рівня економічної стійкості промислових підприємств на міжнародних ринках, яке полягає в обґрунтуванні доцільності використання показника реакції грошових потоків та надає можливість встановити загальний рівень фінансової стійкості підприємства до впливу негативних факторів у процесі ведення зовнішньоекономічної діяльності. Перспективним напрямом подальших досліджень є виявлення резервів підвищення рівня економічної стійкості промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анохин С.Н. Основы экономической устойчивости промышленных предприятий в рыночной экономике / С.Н. Анохин. – Саратов : Саратовский гос. технический ун-т, 2000. – 44 с.
2. Аранчій В.І. Інтегральні підходи до оцінювання економічної стійкості аграрних підприємств / В.І. Аранчій, М.О. Удовиченко / Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – Спецвипуск. – С. 10-15.
3. Ареф'єва О.В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки: наук. журн. – 2006. – № 6(60). – С. 106-111.
4. Верхоглядова Н.І. Методика оцінки стійкості функціонування будівельних підприємств / Н.І. Верхоглядова, І.В. Кононова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sworld.com.ua/simpoz1/78.htm.
5. Коняшова А.В. Показатели оценки функциональных составляющих экономической устойчивости развития предприятия / А.В. Коняшова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 8(299). – С. 123-128.
6. Кроленко М.С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства / М.С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 180-187.
7. Отченашенко О.А. Методичні підходи до оцінювання економічної стійкості підприємства / О.А. Отченашенко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4(58). – С. 89-92.
8. Семененко І.М. Методичні підходи до оцінки економічної стійкості підприємства / І.М. Семененко // Aktualne problemy nowoczesnych nauk – 2008 : materialy IV Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, 16–31 czerwca 2008 r. – Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Nauka i studia, 2008. – С. 51-54.

УДК 332.1:685.1

Мохненко А.С.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету*

Байша К.М.

*доцент кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена проблемам формування маркетингової діяльності у структурі підприємницького сектора економіки регіону. Розроблено рекомендації з організації маркетингових служб для підприємств регіону.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, підприємство, підприємництво, регіон.

Мохненко А.С., Байша К.М. ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблемам формирования маркетинговой деятельности в структуре предпринимательского сектора экономики региона. Разработаны рекомендации по организации маркетинговых служб предприятий региона.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, предприятие, предпринимательство, регион.

Mokhnenko A.S., Baysha K.M. FORMATION OF ENTERPRISES MARKETING ACTIVITY

This article is devoted to the problems of marketing activities formation within the regional business sector structure. Recommendations are developed for organization of companies marketing services in the region.

Keywords: marketing, marketing activity, enterprise, entrepreneurship, region.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки координація і розвиток виробничо-підприємницької діяльності підприємства здійснюються через складну взаємодію попиту-пропозиції, системи ціноутворення, конкуренцію й інші складові ринку, які визначають структуру виробництва і реалізації, ефективність використання ресурсів, фінансові результати підприємства. У зв'язку з цим виникла нагальна необхідність у конструюванні системи маркетингу в структурі підприємницького сектора економіки регіону.

Рациональна організація маркетингової діяльності на підприємстві припускає її формування, чітке визначення завдань, оптимальний розподіл функцій за усіма рівнями управління на основі вдосконалення і погли-

блення розділення і кооперації праці з відповідним закріпленням їх у нормативно-правових документах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення та розвитку маркетингу в різний час були присвячені роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Г. Даулінг, Дж.Ф. Джоунс, О. Грець, Н. Головкина, Ю. Наврузов, Ф. Котлер, М. Малік. Розвиток підприємств у регіоні вивчали такі вітчизняні вчені, як С. Дорогунцов, Б. Данилишин, І. Колокольчикова, А. Лисецький та інші. Проте проблеми маркетингової діяльності підприємств регіону мають недостатній рівень опрацювання.

Більшість відомих наукових монографій і фахових рекомендацій та розробок вітчизняних авторів

щодо організації маркетингу адресовані і застосовні у великих підприємствах і об'єднаннях, де організаційна структура управління дозволяє створити відповідні служби, рекомендації щодо організації маркетингу у невеликих підприємствах практично відсутні.

Слабке знання і використання підприємцями маркетингу в повсякденному житті пояснюються декількома причинами. Основна з них складається в недостатній розробленості цього питання взагалі, особливо для невеликих підприємств. Щоб усунути цей недолік, необхідно розробити систему організації маркетингової діяльності підприємств.

Постановка завдання. Завданням статті є висвітлення результатів досліджень авторів щодо особливостей формування маркетингової діяльності у структурі підприємницького сектора економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головна ідея і мета маркетингу визначається такою загальновиголошеною формулою: робити тільки те, що безумовно знаходить збут [3, с. 96].

Виходячи з цього, розуміння маркетингу як цілісної системи по виробництву і збуту продукції в сучасних умовах необхідно не тільки для вивчення теоретичних основ маркетингової політики, але і для їхньої практичної реалізації в умовах формування і функціонування ринкової економіки.

Така орієнтація господарської діяльності підприємства на ринок повинна містити у собі декілька етапів дослідницької і практичної роботи, що знаходяться у суворій послідовності. І чим впевненіше та стабільніше буде обертатися ця система, тим успішніше будуть успіхи підприємств після кожного циклу.

На першому етапі цієї системи підприємці повинні чітко осмислити і бачити такі основні шляхи її реалізації, як досягнення переваги над конкурентом, завоювання ринкової частки і забезпечення стійкого продажу продукції. З перших днів свого становлення у підприємців повинна бути націленість на досягнення кінцевого практичного результату в діяльності підприємства, у реалізації товару на ринку в намічених кількостях і оволодінні визначеною часткою ринку відповідно до мети, визначеної підприємством.

Другим етапом організації маркетингової діяльності є виявлення існуючого попиту покупців на пропонувану продукцію і послуги, аналіз стану ринків і перспективи їхнього розвитку, наявних і потенційних конкурентів. Так, аналіз актуальних споживачів полягає у дослідженні економічних, соціальних, демографічних і інших характеристик, що дозволяють приймати рішення про зростання чи зниження кількості покупців, а систематичне дослідження у цій області дозволяє виявити фактори, що стримують комерційний успіх.

У системі маркетингу важливим етапом її реалізації є не тільки вивчення існуючих, але і планування нових товарів і покупців, вибір ринків. Маркетингова робота на основі прогнозних розробок, моделювання товарів ринкової новизни, застосування в єдності і взаємозв'язку тактики і стратегії активного пристосування до вимог потенційних споживачів з одночасним цілеспрямованим впливом на них допоможе спрямувати діяльність підприємств не на миттєвий, а на довгостроковий результат.

На підставі проведеної роботи на перших трьох етапах системи маркетингологами приймаються відповідні рішення з реалізації запланованого у життя. Для цих цілей ми пропонуємо скористатися набором методів реалізації виробничо-збутової діяльності.

Так, методом планування товарообороту та збуту користуються при створенні необхідних збутових мереж з магазинами, складами й іншими торговими точками. Інший метод маркетингу, що використовує можливості реклами, агентських служб, особистого продажу та різного роду економічних стимулів, спрямованих як на покупців, так і продавців, що виражається як забезпечення формування попиту і стимулювання збуту. Важливий і третій метод – із забезпечення цінової політики підприємства, особливо в умовах конкуренції і полягає він у плануванні рівнів цін на продукцію, визначенні знижок, термінів кредиту тощо.

Далі прийняті маркетингові рішення за допомогою описаних методів на 5-му і 6-му етапах дозволяють налагодити виробництво високоякісних продуктів у намічених кількостях і реалізувати їх погодженим покупцям у запланованих ринках. Та на завершальному етапі відбувається коригування планів виробництва на черговий період з урахуванням аналізу й отриманої інформації у процесі збуту. Така робота необхідна для своєчасного, оперативного внесення змін і доповнень у технологію виробництва для якісного задоволення смаків, що змінюються, і вимог споживачів.

Створювати служби маркетингу в регіоні за допомогою і при участі підприємців особливо важко, але якщо вони відчують потребу й інтерес, можна розраховувати на їхню увагу і розуміння. У першу чергу чуйно й уважно їм потрібно роз'яснювати, яким реальним потребам буде служити створювана структура і який ризик може підстерігати майбутніх членів маркетингового формування при всіх пропонованих змінах. Це дуже важливо, оскільки вони живуть у навколишніх їх умовах багато років і мають намір продовжити жити там і далі. Підприємці також знають про свої потреби і про можливий ризик краще, ніж будь-яка людина з боку [2, с. 89].

Тому при створенні маркетингових служб варто виходити з реальних можливостей. Організаторам у бесідах з майбутніми членами не потрібно обіцяти більше, ніж вони зможуть зробити, та й надалі повинні діяти так, як обіцяно в період формування. Зрозуміло, що на ранніх стадіях немає сенсу говорити про можливість вирішити великі проблеми всіх і кожного чи торкатися сторони життя невеликої кількості підприємців. Щоб структура не розколювалася на окремі групи, потрібно сконцентрувати увагу на задоволенні явних і реальних нестатків у точній відповідності з домовленостями, а в міру досягнення організацією зрілості можна дозволити задовольнити й інші потреби.

Підприємствам, що займається товарним виробництвом, необхідний усе більший діапазон послуг: техніко-технологічні консультації, фінансові питання, матеріальне забезпечення, транспортування і ринки збуту. Зробити це дуже складно з погляду наявності кваліфікованого керівництва всіма ділянками, і задоволення потреб у капіталах. Керувати різними службами важко, і саме мудре рішення – запропонувати одну-дві спеціалізованих послуг, наприклад транспортування і збут продукції. Але в будь-якому випадку кожна послуга повинна сама себе окупати чи віддача повинна бути дуже близька до витрат, інакше можна ввести в оману учасників організації у відношенні привабливості і цінності наданих послуг [4, с. 37].

Не можна також забувати і, можливо, це навіть головне, про юридичні, податкові, організаційні моменти створення майбутнього підприємства. Про

юридичний – відповідно до українського законодавства може мати місце дуже багато організаційно-правових форм підприємств із різним статусом. У всіх різні права, обов'язки і можливості. Тому все це законодавство потрібно уважно вивчити, щоб зрозуміти, яка ж правова форма найбільше підходить для намічених цілей. Податкові питання тісно взаємозалежні з юридичними, тим більше що по багатьом видам діяльності, формам господарювання податкові ставки дуже обтяжні. Про організаційний – схема створення, управління, приймання рішень, взаєморозрахунків у структурі повинна бути максимально проста, доступна і зрозуміла.

У підприємців немає часу і бажання брати участь в організаціях зі складним механізмом взаємодії і процедурою управління, що вимагає періодичних зборів, засідань правління і узгодження. Та й первісна площа охоплення маркетинговою службою повинна бути реальною для підтримки виробництва і продажу продукції.

Усе сказане раніше приводить до ідеї про наполегливу необхідність сполучення інтересів підприємств по збуту продукції в рамках частини області. По-перше, вона відрізняється від традиційних моделей об'єднання виробників у рамках адміністративного району; по-друге, стосується найбільш хворої проблеми багатьох, збуту продукції, що також на території одного тільки району не завжди успішно; по-третє, це спроба сполучити принципи ділових операцій в організованих масштабах нових підприємницьких структур, достатніх для того, щоб була можлива підтримка служби маркетингу.

Здається, розробка схеми регіональної взаємодії підприємств конкретної місцевості по нерезалізованому на практиці питанню являє собою спробу відповідності їхнім потребам для того, щоб ці малі формування були більш сильними, конкурентоспроможними й ефективними без втрати своєрідності.

Найякий зарубіжний і вітчизняний досвід показує, що як організаційно-правові форми для малого бізнесу найкраще підходять товариства і підприємства з одноособовим володінням. У цьому зв'язку розглянемо позитивні і негативні сторони цих формувань з метою їх використання у наших дослідженнях.

Одноособні власників супроводжують труднощі із залученням значних капіталів, недоліки спеціалізованого менеджменту і необмежена відповідальність за борги. Через те, що кредитоспроможність одноособника не дуже велика, можливості залучити інвесторів зі своїми капіталами до справи в них нижче, ніж у порівнянні з підприємствами. Підприємець є одночасно і керівником, і фахівцем з виробництва, збуту, фінансів. Лише деякі мають якості, необхідні для професійної роботи й ефективної діяльності по всіх цих напрямках. Те, що вони у разі невдачі можуть зовсім утратити усі свої особисті заощадження і майно, багатьох відштовхує від цієї форми діяльності.

Зазначені недоліки, характерні для підприємців, можуть бути вирішені зі збереженням позитивних сторін в деяких видах товариств. У порівнянні з єдиновласниками вони, звичайно, могутніші у фінансовому відношенні. Так, у товариствах збираються люди з різними здібностями і досвідом, що доповнюють один одного, менеджерські функції можуть бути розділені і більш кваліфіковано вирішені.

На наш погляд, найбільш кращим з погляду висловлених вимог і недоліків функціонування підприємницьких структур малого бізнесу, для об'єднання зусиль з виробництва і реалізації продукції є договір про спільну діяльність, тобто просте товариство.

Крім зазначених, з погляду потенційного учасника, ось позитивні моменти простого товариства:

- юридичні – учасниками можуть бути як підприємці, так і комерційні організації, причому без утворення юридичної особи. Дозволяється будь-яка діяльність, що не суперечить закону. Права в учасників такі ж, як у багатьох інших формах;

- економічні – податкові ставки набагато нижче, ніж на інших підприємствах, спрощена звітність. Навіть людина без бухгалтерської освіти може вести загальні справи;

- організаційні – для створення потрібно тільки установчий договір, що включає всі питання взаємних відносин учасників. Управлінської структури може взагалі не бути, а відповідно і витрат на їх утримання. У процесі ведення господарської діяльності сторонами приймаються рішення на основі досягнутих раніше домовленостей.

У перші роки об'єднання зусиль підприємцям потрібна саме така структура, щоб не відштовхнула б їх складністю взаємин і непомірними витратами на утримання різних апаратів керування. У цих цілях нами розроблено такий підхід щодо організації маркетингових служб:

1. Ініціативна група, куди можуть входити підприємці, підприємства й організації різної форми власності, розсилає поштою запрошення брати участь на конференції (зборах) з викладом мети і задач майбутньої маркетингової служби. Роз'яснення пропонованої структури можна пристосувати, наприклад, до чергового збору підприємців декількох районів.

2. Через два-три тижні збираються, і цілком можливо, що в цей раз прийдуть тільки ті, хто швидше за все, згодний брати участь, і проводять організаційні збори. На той час ініціативна група готує проект договору про спільну діяльність і з урахуванням висловлених зауважень і побажань він може бути підписаний на цій же зустрічі або через деякий час.

3. У договорі уточнюються розміри внесків і терміни їхнього внесення, ведення справ загально-го майна учасників, обов'язки кожного учасника і форма взаємних відносин, порядок покриття витрат і збитків, пов'язаних зі спільною діяльністю, а також інші питання функціонування служби.

4. Основні обов'язки потенційних учасників товариства такі: одні займаються виробництвом продукції, інші – її збутом. Учасники реалізації зробленої продукції теж можуть бути підприємцями і ніхто ні в кого зарплату не отримує.

5. Кому доручено за договором ведення справ товариства, той орендує приміщення для регіональної служби маркетингу, телефон і закуповує інші канцелярські приналежності на зроблені внески. Місце розташування повинне бути в місті чи великому населеному пункті, з відносно розвинутою комунікацією й у зручній природно-економічній частині.

6. У залежності від розміру, кількості підприємств і переліку виробленої продукції на одну зону доцільно мати до 10 учасників по збуту. Один з них, учасник-диспетчер, постійно знаходиться в регіональному центрі й отримує оперативну й іншу інформацію з різних каналів від підприємців та інших джерел і передає її для використання іншим підприємцям-учасникам. Інший учасник, учасник-касір, веде бухгалтерський облік товариства, банківські операції, формує цінову політику. При необхідності (хвороба тощо) заміняє диспетчера, а він – касира. Тому обидва учасника повинні (бажано) мати економічну освіту. Інші, з десяти учасників, обслуговують підприємства на своїй ділянці (що складається

з 1-2 районів). Робота в них полягає в аналізі ринків збуту, покупців, конкурентів, продуктів, їхнього плануванні. Формують попит, забезпечують рух і збут продукції на запланованих ринках збуту погодженим покупцям.

7. Учасник-виробник виробляє продукцію у намічених і обговорених у договорі кількостях і в терміни максимально високої якості. Забирає продукцію в нього на місці учасник-збувальник. Для цього останній сам вирішує організаційні питання (оренда транспорту, куди везти тощо). Отримана інформація у процесі реалізації передається підприємствам для коректування планів виробництва на наступний період, щоб вони могли робити тільки те, що безумовно знаходить збут. На черговому зборі остаточно погоджуються обсяги, терміни й інші параметри виробництва продукції і підписуються необхідні документи на наступний рік.

8. У всіх учасників є розрахункові рахунки в банках. Розрахунки між собою в основному виробляються по перерахуванню. Доходи учасників-збувальників складаються з різниці купленої і проданої продукції. У процентному відношенні домовляються самі, у залежності від обсягу і складності роботи кожного представника по збуту.

Висновки з проведеного дослідження. Рекомендації з організації маркетингових служб для підприємств хоча і не мають єдиної формули, що гарантує успіх у всіх регіонах, є найбільш прийнятні для практичного використання підприємцями різних регіонів. Така впевненість підсилюється ще і тим, що в основу побудови організаційної структури нами по-

кладені доведені теорією і підтвержені наявною практикою принцип об'єднання підприємств у рамках району і природно-економічних зон з ринковою (регіональною) ознакою побудови служби маркетингу і системний підхід організації маркетингової діяльності, що складає з декількох етапів і комплексу методів.

Причому організація таких формувань можлива не тільки з виробництва і збуту продукції. Спектр їхніх послуг може бути розширений або організована нова структура по викладеному принципу та по інших напрямках діяльності, тобто запропонований підхід прийнятний для створення системи обслуговування підприємств конкретного регіону. Тому реалізація підготовлених розробок дозволяє підприємцям раціонально й ефективно здійснювати виробничо-збутову діяльність, орієнтовану на споживачів продукції, розробляти діючі стратегії виходу на конкретні ринки, розумно концентрувати ресурси для соціально-економічного розвитку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астахова А.С. Маркетинг : навч. посіб. / А.С. Астахова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 208 с.
2. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2006. – 250 с.
3. Малік М.Й. Концепція маркетингу в контексті ринкових перетворень / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 1999. – № 7. – С. 96-97.
4. Приймак Т.О. Маркетинг : навч. посіб. / Т.О. Приймак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.

УДК 005.336.4[658.14:330.142]

Ніколайчук О.А.

старший викладач кафедри економіки та стратегії підприємств
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті подається авторський методичний підхід до вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства залежно від їх розвитку та стратегічного статусу в процесі створення вартості на підприємстві. Розглянуто метод побудови ресурсного дерева для ідентифікації складових інтелектуального капіталу та визначення їхньої ролі щодо формування вартості на підприємстві. Запропоновано матрицю вибору стратегії управління складовими інтелектуального капіталу, на основі якої визначено напрями оптимізації управління інтелектуальним капіталом на підприємстві.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, матриця, ресурсне дерево, стратегія.

Николайчук О.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ДЛЯ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПУТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приводится авторский методический подход для выбора стратегии управления элементами интеллектуального капитала предприятия в зависимости от их развития и стратегического статуса в процесса создания стоимости на предприятии. Рассматривается метод построения ресурсного дерева для идентификации составляющих интеллектуального капитала и определения их роли для формирования стоимости на предприятии. Предложена матрица выбора стратегии управления составляющими интеллектуального капитала, на основе которой определены направления оптимизации управления интеллектуальным капиталом на предприятии.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, матрица, ресурсное дерево, стратегия.

Nicolaichuk O.A. METHODOICAL APPROACH OF THE SELECTION OF STRATEGIC DIRECTIONS FOR THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S INTELLECTUAL CAPITAL

The author's methodological approach of the selection of elements of intellectual capital management depending on their development and strategic status in the process of value creation in the enterprise is provided in this article. Hereby it is considered the method of constructing the resource tree to identify the components of intellectual capital and the determination of their role on creating value for the company. It was proposed the matrix to choose the strategy of management components of intellectual capital on the basis on which determined the direction of optimizing the management of intellectual capital in the enterprise.

Keywords: intellectual capital, matrix, resource tree, strategy.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в епоху постіндустріальної економіки супроводжується докорінними змінами у будові і взаємодії елементів продуктивних сил новітнього технологічного способу виробництва. Сьогодні успіх підприємства все більшою мірою залежить від його інтелектуального капіталу, що дає можливість генерувати додаткові потоки економічної вартості та забезпечує формування стійких конкурентних переваг на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інтелектуального капіталу займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Т. Стюарт [1], Е. Брукінг [2], К. Свейбі [3], Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем [4], Б. Леонтьєв [5], О. Бутнік-Сіверський [6], А. Чухно [7], Г. Швиданенко [8] та ін. Незважаючи на широкий спектр охоплених дослідженнями питань, недостатньо опрацьованими як у науковому, так і в практичному аспектах залишаються проблемні питання, пов'язані із визначенням здатності складових інтелектуального капіталу щодо забезпечення стійких конкурентних переваг, вибору ефективної стратегії управління інтелектуальним капіталом.

Формулювання цілей статті. Зважаючи на вищезазначене, метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування методичних підходів до оптимізації підсистеми управління інтелектуальним капіталом підприємства на основі вибору стратегії управління його елементами.

Вклад основного матеріалу. Проведений нами критичний аналіз досліджень науковців щодо створення системи показників для економічного оцінювання інтелектуального капіталу підприємства

показав відсутність усталених наукових підходів до переліку та складу показників, залишення поза увагою окремих складових інтелектуального капіталу, дублювання показників та існування між ними функціональних зв'язків, незрозумілість, складність, а інколи і неможливість розрахунку окремих показників [9]. На нашу думку, досліджені системи показників оцінювання інтелектуального капіталу підприємства не завжди є комплексними, не в повній мірі враховують вплив основних показників на інтелектуальний капітал підприємства.

Тому для аналізу інтелектуального капіталу підприємства є необхідним побудова комплексного показника, що характеризував би всі аспекти його структурних складових. Більш глибоко система показників оцінювання та процес діагностики комплексного показника інтелектуалізації підприємства розглянуті автором у працях [9; 10]. Аналіз динаміки зазначеного індикатора дозволяє виявити рівень розвитку інтелектуального капіталу та його структурних елементів, визначити резерви його оптимізації та напрями для концентрації зусиль в управлінні інтелектуальним капіталом.

Однак слід зазначити, що розрахунок комплексного показника рівня інтелектуалізації підприємства не дає змогу отримати відповідь на питання щодо участі інтелектуального капіталу в процесі створення вартості на підприємстві. Для вирішення цієї проблеми, на нашу думку, слід використати метод побудови ресурсного дерева, що запропонували Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем [4]. Ресурсне дерево для інтелектуального капіталу підприємства дозволяє наочно представити та оцінити елементи інте-

лектуального капіталу підприємства. Процес ідентифікації елементів інтелектуального капіталу за допомогою побудови ресурсного дерева сприяє кращому розумінню не лише його окремих складових, але й всього інтелектуального капіталу.

Усі складові інтелектуального капіталу розглядаються за елементами людського, організаційного та ринкового капіталу. Далі в межах кожної структурного елементу на наступному ієрархічному рівні виокремлюються основні компоненти за кожною складовою. Так, елементи людського капіталу пропонується поділяти на 6 складових: досвід (ЛК1), компетенція (ЛК2), навчання (ЛК3), відданість підприємству (ЛК4), творчі здібності працівників (ЛК5), мотивація та ефективність діяльності (ЛК6). Організаційний капітал розглядається в розрізі таких складових: розвиток та стимулювання інноваційної діяльності (ОК1), використання нематеріальних активів (ОК2), розвиток адміністративної системи (ОК3) та інформаційної системи (ОК4). Ринковий капітал поділяється на відносини з клієнтами (РК1) та відносини з партнерами (РК2).

Дерево ресурсів будується індивідуально для кожного підприємства. Процес побудови дерева ресурсів завершується проведенням експертної оцінки стратегічного статусу кожного з елементів інтелектуального капіталу з точки зору його корисності для створення вартості на підприємстві. Експертні оцінки відображають найкраще співвідношення важливості елементу інтелектуального капіталу для підприємства

в поточний момент часу та виступають цільовими орієнтирами при управлінні ними. Тому спочатку проводиться розподіл за ступенем важливості 100% на першому рівні ресурсного дерева (людський, організаційний та ринковий капітал). Далі на наступному рівні ресурсного дерева ведеться розподіл 100% між відповідними підкатегоріями людського капіталу, організаційного капіталу та ринкового капіталу.

Після цього на підставі складеного ресурсного дерева для інтелектуального капіталу необхідно здійснити його перетворення шляхом переведення ваги елементу кожної гілки ресурсного дерева з процентної ваги в цій гілці на абсолютні відсотки по дереву в цілому. З використанням найбільш детального ресурсного дерева створюється трансформаційна матриця впливу елементів (табл. 1), тобто визначається, який відносний вплив має кожна трансформація (взаємодія) елементів інтелектуального капіталу на процес створення цінності на підприємстві.

Результатом цих процедур є отримання матриці, у якій сума ваг у кожному рядку дорівнює 100% і визначена кожна трансформація з ненульовою вагою. На наступному етапі відбувається перебудова описання кожного рядка матриці в інтегральну картину (тобто сума всіх трансформацій у матриці дорівнює 100%).

Трансформаційна матриця – це інструмент для наочного відображення усіх можливих варіантів взаємодії елементів інтелектуального капіталу на основі найбільш детального ресурсного дерева. Кожна ча-

Таблиця 1

Трансформаційна матриця впливу елементів інтелектуального капіталу підприємства на процес створення цінності

	ЛК1	ЛК2	ЛК3	ЛК4	ЛК5	ЛК6	ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	РК1	РК2	Підсумок
ЛК1	a_{11}	a_{12}	A1
ЛК2	a_{21}	a_{22}	A2
ЛК3	a_{31}	a_{32}	A3
ЛК4	a_{41}	A4
ЛК5	a_{51}	A5
ЛК6	A6
ОК1	A7
ОК2	A8
ОК3	A9
ОК4	A10
РК1	a_{111}	A11
РК2	a_{121}	A12
Підсумок	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11	C12	100

Таблиця 2

Розрахунок стратегічного статусу елементів інтелектуального капіталу підприємства

Елемент	Сума по рядкам	Сума по стовпчикам	Вплив елемента	Питома вага, %	Зважений рівень впливу елемента
ЛК1	A1	C1	$B1=A1/C1$	$\Pi1=B1/\Sigma_B$	$\Pi1*B1$
ЛК2	A2	C2	$B2=A2/C2$	$\Pi2=B2/\Sigma_B$	$\Pi2*B2$
ЛК3	A3	C3	$B3=A3/C3$	$\Pi3=B3/\Sigma_B$	$\Pi3*B3$
ЛК4	A4	C4
ЛК5	A5	C5
ЛК6	A6	C6
ОК1	A7	C7
ОК2	A8	C8
ОК3	A9	C9
ОК4	A10	C10
РК1	A11	C11
РК2	A12	C12	$B12=A12/C12$	$\Pi12=B12/\Sigma_B$	$\Pi12*B12$
Підсумок	Σ_A	Σ_C	Σ_B	100	

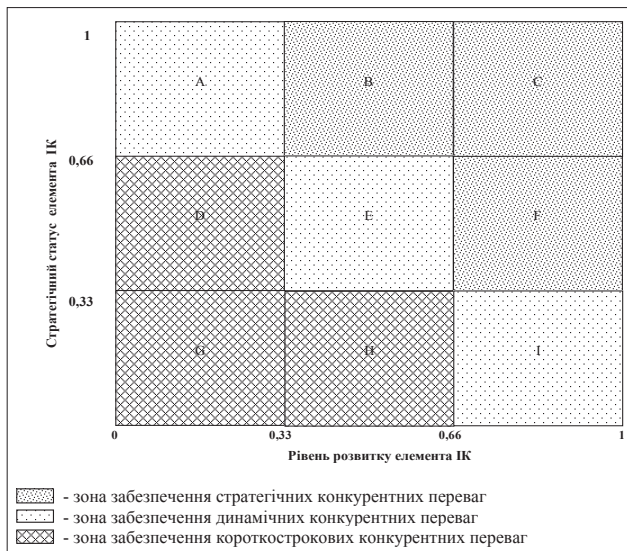


Рис. 1. Матриця вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства

рунка матриці описується елементом α_{ij} та характеризує значущість трансформації i -го елемента рядка в j -тий елемент стовпчика, який визначається експертним шляхом з позиції важливості у процесі створення вартості. Сума i -го рядка (сума значущостей трансформацій, що відбуваються за допомогою i -того елемента) визначає вихідний потік цінності i -го елемента, тобто його фактичну значущість. Сума j -того стовпчика – вхідний потік цінності j -того елемента. Зіставляючи суми рядків та стовпчиків для певного елемента інтелектуального капіталу, можна визначити його ефективність у процесі створення вартості на підприємстві.

Після складання трансформаційної матриці вона нормалізується, тобто очищується від малозначущих впливів за допомогою принципу Парето (тобто видаляються усі трансформації від найменшої доти, поки не буде досягнутий сукупний підсумок 20 або близько 20).

На основі отриманих оцінок розраховується стратегічний статус кожного елемента у структурі інтелектуального капіталу (табл. 2).

Співставлення оцінки елементів інтелектуального капіталу та оцінки рівня їх взаємного впливу дозволяє побудувати матрицю вибору стратегії управління

Таблиця 3

Характеристика квадрантів матриці вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства

Назва квадранта	Показники		Характеристика квадранта	Висновок щодо забезпечення конкурентних переваг
	Рівень розвитку елемента ІК	Стратегічний статус елемента ІК		
A	0 – 0,33 Низький	0,66-1 Високий	Високий стратегічний статус елемента ІК за умов його низького рівня розвитку на підприємстві. Високий стратегічний статус обумовлює необхідність розвитку даного елемента інтелектуального капіталу на підприємстві шляхом інвестування у його розвиток.	Виступає джерелом забезпечення динамічних конкурентних переваг.
B	0,33-0,66 Середній	0,66-1 Високий	Квадрант характеризується середнім рівнем розвитку елемента ІК та високим стратегічним статусом для формування цінності. Для ефективного управління елементом ІК необхідне інвестування у розвиток елемента.	Є джерелом формування стратегічних конкурентних переваг.
C	0,66-1 Високий	0,66-1 Високий	Управління елементом ІК здійснюється на високому рівні, високим є стратегічний статус даного елемента та його розвиток на підприємстві. Необхідним є інвестування у збереження та захист даного елемента, покращення їх якості.	Виступає джерелом формування стратегічних конкурентних переваг.
D	0 -0,33 Низький	0,33-0,66 Середній	Високий стратегічний статус елемента для формування цінності та низький рівень його розвитку. Для ефективного управління даним елементом ІК є потреба в інвестування у його розвиток.	Є джерелом формування короткострокових конкурентних переваг.
E	0,33-0,66 Середній	0,33-0,66 Середній	Середній рівень розвитку елемента ІК при середньому стратегічному статусі. Стабільне положення даного елемента ІК.	Виступає джерелом формування динамічних конкурентних переваг.
F	0,66-1 Високий	0,33-0,66 Середній	Високий рівень розвитку елемента ІК та середній рівень стратегічного статусу для формування цінності. Для посилення позицій даного елемента можливим є доповнення даних елемента ІК елементами з іншої категорії.	Є джерелом формування стратегічних конкурентних переваг.
G	0 -0,33 Низький	0-0,33 Низький	Низький рівень розвитку елемента ІК за умов його низької стратегічного статусу для формування цінності на підприємстві. Управління даним елементом ІК є неефективним. Необхідним є або інтенсивне інвестування в розвиток елемента або деінвестування та ліквідація елемента.	Забезпечує формування короткострокових конкурентних переваг.
H	0,33-0,66 Середній	0-0,33 Низький	Середній рівень розвитку елемента ІК при його низькому стратегічному статусі для формування цінності. Потрібним є розвиток елемента ІК.	Забезпечує формування короткострокових конкурентних переваг.
I	0,66-1 Високий	0 -0,33 Низький	Значний розвиток елемента ІК за низького рівня його стратегічного статусу для формування цінності на підприємстві. Необхідно захищати своє положення без суттєвих витрат.	Забезпечує формування динамічних конкурентних переваг.

Таблиця 4

**Стратегії оптимізації управління інтелектуальним капіталом підприємства
на основі матриці вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства**

Назва квадранту	Стратегія	Опис переходу	Подальші дії	
			За стратегічним статусом елемента ІК	За рівнем розвитку елемента ІК
A	Стратегія утримання та розвитку конкурентних переваг	a1 – від квадранта А до квадранта В	Ніяких дій	Розвиток елемента інтелектуального капіталу шляхом інвестицій у нього (створення нових компетенцій персоналу, нових винаходів та рацпропозицій, нових видів продукції тощо)
	Ліквідація елемента	a2 – від квадранта А до виведення елемента з ресурсного портфеля	Отримання максимально можливої вигоди з існуючого стану та виключення даного елемента ІК з ресурсного портфелю підприємства.	
B	Стратегія зростання та утримання конкурентних переваг	b1 – від квадранта В до квадранта С	Елемент має важливе значення для стратегії. Ніяких дій.	Розвиток елемента ІК шляхом інвестування у нього. Виходячи з високого стратегічного статусу необхідним є створення захисних бар'єрів (наприклад, встановлення високої зарплати висококваліфікованому персоналу, захист власного програмного забезпечення, торгової марки тощо)
C	Стратегія утримання конкурентних переваг	-	Ніяких дій	Пошук інноваційних шляхів розвитку елемента та інвестиції у їх підтримку та захист (інвестиції в підтримку компетентності висококваліфікованого персоналу, високоприбуткових НМА та клієнтів тощо)
D	Стратегія вибіркового розвитку	d1 – від квадранта D до квадранта E	Елемент має помірне значення для стратегії. Ніяких дій, якщо не передбачено зміну стратегії.	Розвиток елемента ІК шляхом інвестування у підтримку його стану (інвестиції щодо підвищення кваліфікації персоналу та його навчання, підтримку ділових зв'язків, програмне забезпечення).
E	Стратегія вибіркового зростання та утримання конкурентних переваг	e1 – від квадранта E до квадранта F	Елемент має помірне значення для стратегії. Ніяких дій, якщо не передбачено зміну стратегії.	Покращення існуючого стану елемента ІК шляхом інвестування в його розвиток (інвестиції в підвищення кваліфікації персоналу, укріплення ділових зв'язків, НМА тощо).
F	Стратегія зростання та утримання конкурентних переваг	f1 – від квадранта F до квадранта C	Елемент має помірне значення для стратегії. Ніяких дій, якщо не передбачено зміну стратегії.	Утримання існуючого становища елемента ІК. Підвищення значущості елемента ІК шляхом інвестицій в підтримку та відтворення елемента ІК (інвестиції щодо розвитку компетенцій персоналу, впровадження удосконаленого програмного забезпечення, підтримку та захист діючої торгової марки, ділових зв'язків).
G	Стратегія інтенсивного розвитку	g1 – від квадранта G до квадранта H	Елемент не має значення для стратегії. Ніяких дій, якщо не передбачено зміну стратегії.	Інтенсивний розвиток елемента ІК шляхом інвестицій у нього (робота над покращенням ділової репутації, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення програмного забезпечення).
	Ліквідація елемента	g2 – від квадранта G до виведення елемента з ресурсного портфеля	Виключення даного елемента ІК з ресурсного портфелю підприємства	
H	Стратегія вибіркового розвитку	h1 – від квадранта H до квадранта I	Елемент не має значення для стратегії. Ніяких дій, якщо не передбачено зміну стратегії.	Розвиток елемента ІК шляхом інвестицій у нього (інвестиції в подальше підвищення компетенцій персоналу, зміцнення ділових зв'язків, захист наявних НМА тощо).
I	Стратегія утримання та розвитку конкурентних переваг	i1 – від квадранта I до виведення з ресурсного портфеля	Елемент не має значення для стратегії. Ніяких дій, якщо не передбачено зміну стратегії.	Високий рівень розвитку елемента за умов низького стратегічного статусу обумовлює необхідність утримання існуючого становища елемента ІК. Підвищення значущості елемента ІК шляхом інвестицій у підтримку та відтворення елемента ІК.

елементами інтелектуального капіталу підприємства, виходячи з аналізу якої можна зробити висновки щодо збалансованості структури інтелектуального капіталу та загального стану, що є основою для розробки рекомендацій щодо його подальшого розвитку (рис. 1).

На матриці вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства на осі ОХ представлено узагальнений індекс розвитку елементів інтелектуального капіталу підприємства, на осі ОУ – їх стратегічний статус. Характеристика кожного квадранта матриці представлена у таблиці 3.

Найкращим положенням є квадрант С. Він характеризується високим рівнем розвитку елемента ІК з високим стратегічним статусом. У такому стані підприємство має зберігати та утримувати наявний високий рівень розвитку елемента ІК, покращувати їх якість та шукати інноваційні шляхи для його розвитку. Дані елементи інтелектуального капіталу формують стратегічні конкурентні переваги на ринку. Тому максимальний акцент підприємство повинно зробити на їх захисті та збереженні: інвестування на підтримку наявних патентів та ліцензій (організаційний капітал), забезпечення високої заробітної плати висококваліфікованим спеціалістам (людський капітал), удосконалення системи знижок та бонусів для постійних клієнтів (ринковий капітал) тощо. В ідеальному варіанті всі підприємства мають здійснювати управління елементами інтелектуального капіталу до їх переміщення у квадрант «С».

Найгіршим положенням є квадрант G. Елементи ІК, що до нього потрапили, мають низький стратегічний статус для створення цінності та низький рівень розвитку. Необхідним є або продовжувати використання елемента з інтенсивним інвестуванням в його розвиток, або деінвестування та виключення даного елемента інтелектуального капіталу з ресурсного портфелю у зв'язку з його неефективністю. У рамках першого напрямку можливим є створення нових елементів, доповнення даних елементів компонентами

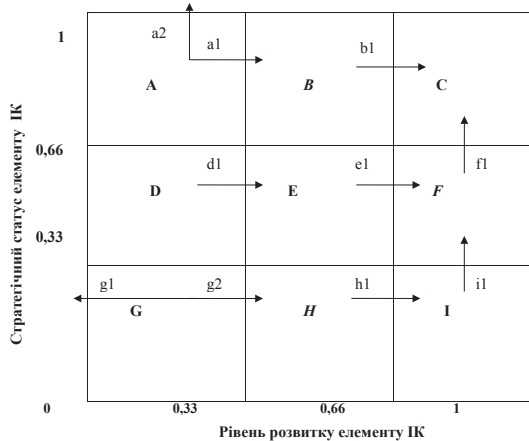


Рис. 2. Стратегічні підходи до управління інтелектуальним капіталом на основі матриці вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства

інших категорій, скорочення періоду їх відтворення тощо. У другому випадку необхідно виключати ці елементи (наприклад, продаж непотрібних патентів, відмова від використання застарілої інформаційної системи тощо).

Наступним кроком є розробка стратегічних підходів до управління інтелектуальним капіталом та виділення тактичних дій для переходу по матриці вибору стратегії управління елементами інтелектуального капіталу підприємства (рис. 2).

Для кожного квадранта визначено стратегії оптимізації управління інтелектуальним капіталом підприємства. З урахуванням цих рекомендацій відбувається перехід елементів інтелектуального капіталу підприємства по матриці (окрім останнього квадранта С).

Характеристику запропонованих стратегій та рекомендацій щодо переходу за квадрантами матриці наведено у таблиці 4.

З урахуванням запропонованих стратегій управління інтелектуальним капіталом можна розробляти стратегічні напрями розвитку елементів ІК для підприємства.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Напрямами подальших досліджень є розроблення основ механізму стратегічного управління інтелектуальним капіталом на підприємстві та практична апробація здійснених розробок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации : Пер. с англ. / Т.А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 366 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг / [Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик]. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
3. Sveiby, Karl-Erik. Methods for Measuring Intangible Assets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
4. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем [пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова]. – Санкт-Петербург : «Высшая школа менеджмента», 2010. – 436 с.
5. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002 – 200 с.
6. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 19-27.
7. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку/ А. Чухно //Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48-54.
8. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства : [навч. посібник] / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2007 – 441 с.
9. Ніколайчук О.А. Методичні підходи до побудови комплексного показника оцінювання рівня інтелектуалізації підприємства / О.А. Ніколайчук // Особенности развития регионов Украины в новых экномических условиях : материалы IV Всеукраинской научной web-конференции молодых ученых, 7 марта 2013 г. – Симферополь : «ДИАИПИ», 2013. – С. 224-225.
10. Ніколайчук О.А. Розвиток методичних підходів до оцінювання інтелектуального капіталу підприємства / О.А. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 6. – С. 19-26.

УДК 338.2:63

Пристемський О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК БАЗИС РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто основні функціональні складові економічної безпеки на рівні управління сучасним підприємством, формування системи управління економічною безпекою регіонів як складової забезпечення національної економічної безпеки в умовах поширення кризових явищ. Розкрито сутність поняття фінансової безпеки суб'єктів підприємництва як економічної категорії. Визначено основні фінансові інтереси суб'єкта підприємництва та фінансові завдання для їх досягнення. Розглянуто організацію фінансової безпеки, виділено основні функціональні складові економічної безпеки на рівні управління сучасним підприємством.

Ключові слова: регіон, економічна безпека, система управління економічною безпекою, інновації.

Пристемский А.С. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК БАЗИС РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассмотрены основные функциональные составляющие экономической безопасности на уровне управления современным предприятием, формирование системы управления экономической безопасностью регионов как составляющей обеспечения национальной экономической безопасности в условиях распространения кризисных явлений. Раскрыта сущность понятия финансовой безопасности субъектов предпринимательства как экономической категории. Определены основные финансовые интересы субъекта предпринимательства и финансовые задачи для их достижения. Рассмотрена организация финансовой безопасности, выделены основные функциональные составляющие экономической безопасности на уровне управления современным предприятием.

Ключевые слова: регион, экономическая безопасность, система управления экономической безопасностью, инновации.

Prystemskiy O.S. FINANCIAL SECURITY AS A BASIS OF AGRICULTURE

The article reviews the main functional components of economic security at modern enterprise management. formation system of economic security of the region as part of national economic security in terms of the spread of the crisis in the world and accordingly enhance aggregate internal threats to Ukraine. The essence of the concept of financial security entities as an economic category. The main financial interests of the business and financial objectives to achieve them. We consider the organization of financial security The main functional components of economic security at modern enterprise management.

Keywords: region, economic security, economic security management system, national economic security.

Постановка проблеми. На сьогодні ефективний розвиток сільського господарства неможливий без вирішення ключових питань, а саме зміцнення конкурентоспроможності галузі на світовому рівні. Фінансова безпека розвитку сільського господарства має бути орієнтованою на створення конкурентоспроможної національної економіки, першочерговим завданням якої є забезпечення продовольчої безпеки країни. Тому механізм забезпечення фінансової безпеки сільського господарства повинен враховувати джерела формування фінансових ресурсів і мінімізації фінансових ризиків [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах глобалізаційних процесів в економіці України невирішеними залишаються безліч теоретичних, методичних і практичних питань щодо фінансової безпеки сільського господарства. Значний внесок у теорію фінансової безпеки в цілому і аграрної галузі зокрема зробили вчені-економісти О.С. Власюк, С.В. Ганжа, О.В. Гривківська, Д.Р. Жидяк, М.О. Кулагіна, І.Й. Малий, А.І. Татаркін, Н.М. Третяк та ін. Разом з тим забезпечення фінансової безпеки сільського господарства у сучасних умовах потребує подальшого дослідження та виявлення нових інструментів і методів її реалізації.

Постановка завдання. Основним завданням статті є аналіз, діагностика фінансової безпеки суб'єктів господарювання аграрної галузі в Україні, виявлення факторів, що впливають на формування безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарювання в умовах зростання динамічності ринку, глобалізації економіки, підвищення активності конкурентної боротьби ставить перед вітчизняними підприємствами вимоги щодо оперативного захисту

своїх економічних інтересів. Система економічної безпеки підприємства повинна бути одним із головних елементів стратегічного управління підприємством. Зважаючи на це, керівництву підприємств необхідно потурбуватися про інформаційно-аналітичне, інноваційне та стратегічне забезпечення належного рівня їх економічної безпеки не лише у поточному періоді, а й у наступних. Проведення зваженої обґрунтованої політики в області економічної безпеки підприємства є надзвичайно актуальним завданням на сучасному етапі трансформації української економічної системи [2].

Варто зазначити, що особливістю сільськогосподарської діяльності є високий рівень ризикованості відносно інших напрямів діяльності, що викликано характерними виробничими рисами і спонукає до максимізації його фінансової безпеки. Зростання ризикованості господарюючих суб'єктів галузі, поєднане із необхідністю формування ефективної моделі фінансової безпеки сільського господарства, зумовлене перш за все негативною тенденцією розвитку політико-економічних процесів країни, погіршенням стану економічної системи, дисбалансом системи державних фінансів та фінансів господарських суб'єктів, у тому числі й галузевих, зниження їх кредитоспроможності, що посилено кризою банківської системи та фондового ринку [3].

Важливу роль у розвитку даної галузі відіграє перш за все інноваційний вектор. Інноваційний розвиток сільського господарства у контексті забезпечення його фінансової безпеки має важливе значення та залежить від оптимізації виробництва, підвищення рівня конкурентоздатності продукції та ефективного використання ресурсів. Серед визначальних факторів, які формують інноваційний розвиток

галузі та сприяють забезпеченню її фінансової безпеки, називають: диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію; різноманітність форм власності та форм господарювання; скорочення державного фінансування науково-технічних програм; посилення конкуренції; неконтрольована лібералізація цін, інфляція, спад економіки; зосередження розпорядження об'єктами в руках виробників сільськогосподарської продукції; введення податкової та кредитної політики, що не відповідає умовам сільськогосподарського виробництва; дезінтеграція виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури сільського господарства; зміцнення економічної мотивації, встановлення пріоритету високоєфективного виробництва [4].

На сьогоднішній день дефініція фінансової безпеки сільського господарства розглядається вітчизняними вченими у площині відповідних суб'єктів господарювання, які функціонують в даній галузі. Наприклад, В.П. Синчак та А.В. Крушинська пропонують визначати фінансову безпеку сільськогосподарських підприємств як складову їх економічної безпеки, що характеризується стійким фінансовим станом, захищеністю від різного роду загроз, у тому числі спричинених сезонністю виробництва, здатністю забезпечувати фінансові інтереси та підтримувати фінансові відносини з іншими суб'єктами й бути адаптованим до змін зовнішнього та внутрішнього середовища з найменшими втратами [5].

У сільськогосподарських підприємствах існують проблеми доступу до довгострокових кредитних ресурсів, оскільки в них відсутнє заставне майно, достатнє для забезпечення повернення коштів. В Україні на сьогодні існує мораторій на торгівлю сільськогосподарськими угіддями, а отже заборонено внесення права на землю як частки до статутних капіталів господарських товариств, продаж або інші види відчуження земельних ділянок та паїв, що знаходяться у приватній власності. Тому в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів та слабкої заставної бази багатьох сільськогосподарських підприємств іпотечне кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення є одним із способів формування інвестиційних ресурсів для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури організацій сільського господарства.

Звернемо увагу на те, що у сучасних умовах наявність диспропорцій агропромислового виробництва впливає на фінансову безпеку розвитку сільського господарства. Їхньою характерною особливістю є те, що, незважаючи на високий виробничий потенціал, в Україні дана галузь має низьку якість маркетингової політики, яка проявляється в обмеженні реалізації виготовленої продукції через нерозвиненість переробки, зберігання й загальної логістики, монополізованості засобів виробництва (техніки, обладнання, нафтопродуктів, засобів хімізації тощо) й заготівельно-збутової сфери.

Зосереджуючи увагу на деталізованому аналізі фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, вона включає: ефективне використання фінансових ресурсів, яке віддзеркалюється у високих значеннях показників фондівіддачі та обіговості активів, фінансових інтересів, якості менеджменту, рентабельності; створення раціональної та оптимальної структури фінансування; покращення норм дивідендних виплат; підтримання високої курсової вартості цінних паперів; забезпечення перспектив господарського розвитку [6].

Аналіз дефініції фінансової безпеки сільського господарства встановив необхідність побудови від-

повідного механізму, формування якого здійснюється відповідно до поставлених цілей та завдань [7]. Оскільки фінансова безпека є складовою економічної безпеки, їй притаманні відповідні функціональні цілі. Науковці С.В. Васильчак, Б.Б. Бричка, Т.П. Музика, Н.А. Доманська визначають такі: якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємств галузі; забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів; як мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища; забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання; забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством [8].

Виходячи зі сформованих цілей, базовими завданнями забезпечення фінансової безпеки сільського господарства О.О. Тимошенко називає: максимізувати в рамках реалізації аграрної політики державну підтримку сільського господарства на користь розвитку конкурентоспроможного підприємництва, нарощування альтернативного фінансового забезпечення галузі, диверсифікацію доходів господарюючих суб'єктів, підтримку заходів екологізації та охорони навколишнього середовища; забезпечувати в масштабі регіональної політики випереджувальний інноваційний розвиток сільської фінансової, кредитної, соціальної та інженерної інфраструктури; формувати завдяки регуляторним засобам сприятливі умови для формування і функціонування підприємств у сільській місцевості в не аграрних видах діяльності; забезпечити в необхідному обсязі наповнюваність місцевих бюджетів податковими надходженнями з метою ефективного виконання основних функцій самоврядування; адаптувати аграрну, фінансову та економічну політику у відповідності до міжнародних тенденцій підтримки сільського господарства, які передбачають поетапне збільшення наявних ресурсів на вирішення завдань забезпечення високого рівня фінансової безпеки сільського господарства [9].

Разом з тим фінансова безпека господарюючих суб'єктів галузі визначається такими ключовими факторами: диверсифікацією сільськогосподарського бізнесу; високим рівнем прибутковості діяльності в галузі; рівнем забезпеченості власними фінансовими ресурсами; наявністю сформованого резервного фонду; ефективністю сільськогосподарського страхування.

У питанні забезпечення високого рівня фінансової безпеки сільського господарства важливу роль відіграє оптимізація процесу фінансування господарюючих суб'єктів галузі. Необхідною передумовою фінансової безпеки сільського господарства є також забезпечення господарюючих суб'єктів належним обсягом фінансових ресурсів. К.В. Орехова звертає увагу на те, що забезпечення фінансової безпеки потребує комплексного використання усіх видів ресурсів (інформаційних, фінансових, правових, нематеріальних, матеріальних, трудових та технологічних), їх відповідності за якістю та кількістю, а також здатності керівництва використовувати традиційні види ресурсів в новому призначенні

Згідно із Концепцією фінансової безпеки України забезпечення фінансової безпеки України, – це діяльність фінансових агентів, спрямована на запобігання або мінімізацію загроз фінансовій безпеці та захист національних інтересів України у галузі національних та міжнародних фінансів. Метою забезпечення фінансової безпеки держави є дотримання національних фінансових інтересів – життєво важливих економічних та фінансових цінностей української держави як носія суверенітету, визначальних фінансових потреб народу та держави, реалізація яких гарантує фінансову незалежність та прогресивний розвиток України [10].

Слід зазначити, що загрози фінансової безпеки країни пов'язані з довгостроковою економічною діяльністю учасників фінансових відносин, у ролі яких можуть бути як фінансові посередники, фінансові групи та компанії всередині країни, так і окремі держави або навіть міжнародні організації та міжнаціональні корпорації тощо. У зв'язку з цим необхідно розмежувати загрози фінансової безпеки за джерелами їх походження на внутрішні та зовнішні. Зазначимо, що такої класифікації дотримується більшість дослідників проблем фінансової безпеки.

Внутрішні загрози фінансової безпеки країни виникають безпосередньо у зв'язку з недосконалістю організаційно-правового, адміністративного регулювання фінансових відносин; незавершеністю інституційних реформ у фінансово-кредитній сфері; політичною нестабільністю; неадекватною фінансово-економічною політикою; неефективними управлінськими рішеннями державного апарату управління щодо використання фінансових ресурсів; помилками, зловживаннями, економічними злочинами в управлінні фінансовою системою країни тощо. Відповідно до визначених передумов виникнення внутрішніх загроз фінансової безпеки, можемо визначити такі внутрішні загрози фінансової безпеки України: неефективне регулювання фінансової сфери; недостатній рівень золотовалютних резервів; зниження інвестиційної та інноваційної активності; неефективність податкової системи та масове ухилення від сплати податків; низький рівень бюджетної дисципліни і бюджетний дефіцит; значні розміри державного та гарантованого державою боргу; нерозвиненість фінансового та страхового ринків; критичний стан ринку державних цінних паперів; тінізація і криміналізація економіки, нелегальний відтік капіталів за кордон; високий рівень корупції у фінансово-кредитній сфері; нерозвиненість фондового ринку; низький рівень капіталізації банківської системи [9].

Однак на сучасному етапі економічного розвитку України фінансова безпека країни все більшою мірою потерпає від дії зовнішніх загроз. Виникнення зовнішніх загроз спричинені такими факторами: стрімкі процеси інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства; обмеженість доступу до зарубіжних фінансових ринків; різноманітність фінансових інструментів і високий рівень їх динамізму; надмірна залежність національних економік від міжнародних кредитів; підвищення конкуренції між державами, використання стратегій «завоювання» могутніми державами по відношенню до менш розвинутих країн світу; виникнення загрозливих кризових тенденцій світової фінансової системи, нездатність міжнародних фінансових інститутів та наднаціональних організацій їх контролювати та попереджувати.

До зовнішніх загроз належать: невідповідне зовнішньоторговельне сальдо; втручання міжнародних фінансових організацій у національну фінансово-

кредитну сферу; фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел; нераціональне використання зарубіжних кредитів; зростання зовнішнього боргу; активна участь іноземного капіталу у тіншовій економіці тощо. У сучасних умовах впливу розвитку світового господарства та глобалізаційних процесів на вітчизняну економіку є необхідним здійснення оцінки, прогнозування і попередження як внутрішніх, так і зовнішніх загроз фінансової безпеки країни.

Фінансові відносини в аграрному секторі економіки ґрунтуються на можливій соціальній і економічній вигоді від застосування вкладеного капіталу. У підприємствах галузі існують значні перешкоди доступу до довгострокових кредитних ресурсів, що пов'язані із обмеженням заставного майна для забезпечення повернення залучених грошей. Існуючий мораторій на торгівлю землями сільськогосподарського призначення, які перешкоджають внесення права на землю як частки до статутних капіталів господарських товариств, продажем чи відчуженням земельних ділянок (паїв) як об'єктів приватної власності, в умовах обмеженості власних коштів та слабкої заставної бази підприємств галузі іпотечне кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення є одним із способів формування інвестиційних ресурсів для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури організацій сільського господарства [7].

Процес формування та актуалізації економічної безпеки підприємства залежить від рівня інноваційного розвитку економіки держави в цілому та підприємства зокрема, що збільшує ступінь реалізації потреб суспільства, забезпечує розвиток підприємств і підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Поняття «інновація» є широким за своєю природою, але у формуванні економічної безпеки підприємства важливими є ті винаходи, які приносять нові технічні розв'язання; змінюють стан техніки; істотно вдосконалюють виробничі процеси і якість вихідного продукту у контексті поступової заміни старої техніки (технології), принципів, структури новими об'єктами. Інновація є одним із головних факторів економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємства і потенційно містить в собі засади фінансового успіху. Оптимальне для формування стану економічної безпеки значення показника витрат на науково-технічну діяльність має бути не менш ніж 2% від ВВП [10].

Інноваційна безпека за своєю структурою має три основні групи ризиків (загроз та небезпек), які можна класифікувати таким чином: технологічні ризики – ризики, пов'язані з вірогідністю отримання кінцевих наукових результатів, своєчасністю, безпекою та перспективністю проведених робіт та отриманих результатів, відповідністю сучасному технологічному обладнанню до прийняття та запуску у промислове виробництво отриманих розробок; ринкові ризики – ризики, пов'язані з готовністю ринкового середовища, на який вийде підприємство з інноваційною розробкою, до прийняття цієї інновації, наявності прихованого попиту чи очікування ринку, розробок конкурентів тощо; проектні ризики – ризики, пов'язані безпосередньо з плануванням, розробкою та запровадженням інноваційного проекту, його вартістю, терміном, якістю виконання та цінністю отриманого результату [8].

Економічна безпека регіонів як система дій умовно поділяється на такі складові: енергетична безпека, фінансова, інвестиційна, інноваційна та соціаль-

на. Кожна з них охоплює основні економічні процеси і характеризує їх у конкретному сегменті економіки.

Отже, економічна безпека – це складна багатогранна економічна категорія, що має непросту внутрішню структуру. Аналіз реальних суспільно-економічних процесів у сучасній Україні дає підстави для виокремлення трьох ключових вимог, виконання яких гарантує ефективна система економічної безпеки: економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі; стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів; здатність національної економіки до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни. Отже, сутність економічної безпеки можна визначити як такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, незалежність обраного економічного курсу, соціальна спрямованість економічних реформ, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють правову базу для оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки. До основних принципів забезпечення економічної безпеки України віднести: верховенство закону під час забезпечення економічної безпеки; дотримання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави; взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки; своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів; пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру; інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Фінансова безпека є досить складною та багаторівневою системою, яка складається із низки підсистем. Тому система економічної безпеки регіону повинна бути орієнтована на забезпечення економічної незалежності, стабільності і стійкості, здатності до само-

розвитку і прогресу. Її основними принципами мають стати комплексність і системність, гнучкість, порівнянність витрат щодо забезпечення безпеки та майбутніх збитків від загроз. Запровадження системного підходу в управлінні економічною безпекою регіону дозволить сформувати гнучку організаційну структуру, поєднати в єдиному управлінському циклі сукупність дій, необхідних для досягнення цілей комплексної програми економічної безпеки регіону, надаючи можливість враховувати зміни та забезпечувати адаптивне реагування. Взаємодія регіональних органів управління та господарюючих суб'єктів у системі програмно-цільового управління економічною безпекою повинна будуватися на основі застосування сукупності економічних регуляторів господарської діяльності, пов'язаних із економічними інтересами суб'єктів господарювання регіону. Селективна політика при використанні різних регуляторів має спиратися на достовірну й об'єктивну оцінку соціально-економічної значущості та фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання регіону, що дозволить приймати відносно них ефективні управлінські рішення, а також реалізовувати промислову та інвестиційну політики, формувати бюджети розвитку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 р. «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>.
3. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування, кер. проекту Гесць В.М. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
4. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес Информ. – 1999. – № 11-12.
5. Лысенко Ю.Г., Спиридонов А.А. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
6. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К., 1999. – 462 с.
7. Пастернак-Таранущенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины / Г. Пастернак-Таранущенко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 21-28.
8. Полушкин О.А. Управление безопасностью предприятий в условиях рыночной экономики / О.А. Полушкин // Закон и право. – М., 2005. – № 10. – С. 46-50.
9. Судакова О.І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / О.І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – У 9-х т. – Том VIII. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 231. – С. 1652-1661.

УДК 338.24

Сирота В.С.

здобувач кафедри управління фінансово-економічною безпекою
Університету економіки та права «КРОК»

ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЗАГРОЗ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність розробки політики попередження загроз у системі забезпечення економічної безпеки підприємства. Розроблено алгоритм попередження загроз економічній безпеці підприємства та охарактеризовано його етапи.

Ключові слова: загрози, економічна безпека, забезпечення, алгоритм попередження загроз.

Сирота В.С. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ УГРОЗ КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснована необхідність розробки політики предупреждения угроз в системе обеспечения экономической безопасности предприятия. Разработан алгоритм предупреждения угроз экономической безопасности предприятия и охарактеризованы его этапы.

Ключевые слова: угрозы, экономическая безопасность, обеспечение, алгоритм предупреждения угроз.

Syrota V.S. PREVENTION OF THREATS AS THE MAIN DIRECTION OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY

Grounded the need to develop threats' preventing policies in the system of economic security's ensuring. Developed the prevention of economic security's threats' algorithm of the company and described its stages.

Keywords: threats, economic security, ensuring, prevention threats' algorithm.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах динамічних змін та несприятливих тенденцій вітчизняного економічного середовища діяльність кожного суб'єкта господарювання постійно супроводжується наявністю цілого ряду загроз. У цій ситуації особливого значення в процесі забезпечення економічної безпеки підприємств набувають питання попередження загроз. Саме тому діяльність із попередження загроз має стати основною в системі забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Висвітленню питань визначення та попередження загроз економічній безпеці підприємства присвячені праці значної кількості науковців, кожен з яких пропонує власний підхід до вирішення вказаної проблеми. Так, Я.Ю. Білоус [2] пропонує здійснювати попередження загроз економічній безпеці підприємства, що виходять від його персоналу. Ж.С. Костюк [4] здійснює дослідження шляхів попередження та нейтралізації загроз економічній безпеці підприємств залізничного транспорту. М.Л. Шелухін [8] займається дослідженням попередження загроз економічній безпеці підприємств у транспортній сфері. М.С. Лисенко у своїй праці [5] більше уваги приділяє питанням моніторингу загроз економічній безпеці та діагностиці кризових ситуацій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Незважаючи на низку останніх досліджень, окреслені питання потребують подальшого дослідження, особливо у напрямі розробки алгоритму попередження загроз економічній безпеці підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є обґрунтування необхідності попередження загроз як основного напрямку забезпечення економічної безпеки підприємств та розробка алгоритму попередження загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових резуль-

татів. У сучасних умовах для кожного підприємства не існує такого становища, за якого не виникало б щодня загроз його діяльності. Отже, кожен суб'єкт господарювання змушений постійно функціонувати в умовах наявності цілого ряду загроз його економічній безпеці, які можуть виникати як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства, і при цьому мати різний ступінь впливу на господарську діяльність.

Щодо власне поняття «загроза», то на сьогодні у науковій літературі не склалося єдиного підходу до його трактування. Так, М. Єрмошенко пропонує під загрозою розуміти конкретні і безпосередні форми небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [3]. За твердженням Є. Олейнікова, загрозою є найбільш конкретна та безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства та держави, а також національним цінностям і національному способу життя [7].

Окремі науковці [1] пропонують також під загрозами розуміти сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності.

Одним із найбільш прийнятних вважається визначення загрози як потенційної можливості завдання шкоди суб'єктам господарської діяльності впливом окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища [Основи].

Варто відзначити, що лише окремі загрози є такими, які здатні сильно впливати на процес господарської діяльності того чи іншого підприємства, а, отже, особливого значення в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства набуває виявлення основних загроз для повноцінного функціонування з тим, щоб розробляти ефективні механізми для їх попередження, мінімізації впливу чи й взагалі усунення.

Виходячи із твердження, що економічна безпека підприємства – це таке його становище, за якого загрози і небезпеки внутрішнього та зовнішнього середовища його господарювання мінімальні або допустимі

для нормального функціонування і подальшого розвитку діяльності, можемо констатувати, що саме робота з виявлення і попередження загроз діяльності конкретного суб'єкта господарювання має виступати основним напрямом забезпечення його економічної безпеки.

Слід відзначити, що для кожного підприємства перелік як внутрішніх, так і зовнішніх загроз буде значною мірою специфічним, оскільки визначатиметься особливостями їх функціонування, сферою діяльності, основними господарськими процесами тощо. Однак у той же час усю сукупність загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання можна узагальнити в певну систему, в якій слід виділяти внутрішні та зовнішні загрози (за сферами виникнення) та поділяти їх за рівнями на загрози макро-, мезо- та макrorівня.

Зазначений поділ дозволить формувати завдання та розробляти заходи впливу на певні види загроз на визначених управлінських рівнях і таким чином оптимізувати систему управління забезпеченням економічної безпеки підприємства.

При цьому до зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства відносяться усі ті чинники та умови зовнішнього середовища функціонування підприємства, які здатні здійснювати негативний вплив на

його господарську діяльність. Зовнішні загрози економічній безпеці є особливо небезпечними з тієї точки зору, що їх наявність чи відсутність практично не залежить від управлінського впливу підприємства.

Зовнішні загрози макrorівня – це сукупність всіх тих умов та чинників, які здатні здійснювати негативний вплив на господарський процес та економічну безпеку підприємства на загальносвітовому рівні. Даний вид загроз присутній в діяльності тих суб'єктів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. До таких загроз можуть відноситися політичні, економічні, фінансові, юридичні та ін. Тобто до таких загроз можуть бути віднесені всі ті фактори (умови, дії), які ускладнюватимуть чи унеможливають здійснення господарської діяльності підприємством на ринках окремих країн чи на глобальному ринку в цілому.

Зовнішні загрози мезорівня – це всі ті умови та чинники, які можуть негативно впливати на господарську діяльність і, як наслідок, рівень економічної безпеки того чи іншого підприємства на рівні країни базування. До таких загроз у першу чергу варто віднести законодавчі, політичні, економічні, фінансові та технологічні. Крім того, серед зовнішніх загроз мезорівня для підприємства можуть виникати і такі, як ринкові, кадрові та ін.

Зовнішні загрози мікрорівня – це локальні (регіональні) зовнішні загрози, які можуть бути досить диверсифікованими для підприємств різних видів і галузей діяльності. Однак їх усі можна узагальнити у певні групи, якими, з нашої точки зору, є такі: ресурсні, кадрові, територіальні, ринкові та ін. Дані загрози створюються певним локальним зовнішнім середовищем функціонування підприємства – місцевістю, у якій розташовані основні виробничі потужності, основним регіоном здійснення діяльності чи місцезнаходження підприємства і можуть продукуватися як власне природним середовищем (можливість зсувів ґрунту, повеней, землетрусів, обмеженість певного виду ресурсів тощо), так і місцевою владою (певні обмеження діяльності, додаткове оподаткування), а також місцевим населенням (відношення до підприємства та його продукції) та місцевим ринком (наявність конкурентів, достатні кадрів відповідної спеціалізації та кваліфікації) тощо.

Внутрішні загрози економічній безпеці виникають на рівні власне підприємства і є достатньою мірою керованими. Тобто рівнем впливу на економічну безпеку суб'єкта господарювання кожної з таких загроз можливо ефективно управляти за умови побудови відповідної системи забезпечення економічної безпеки. Внутрішні загрози економічній безпеці

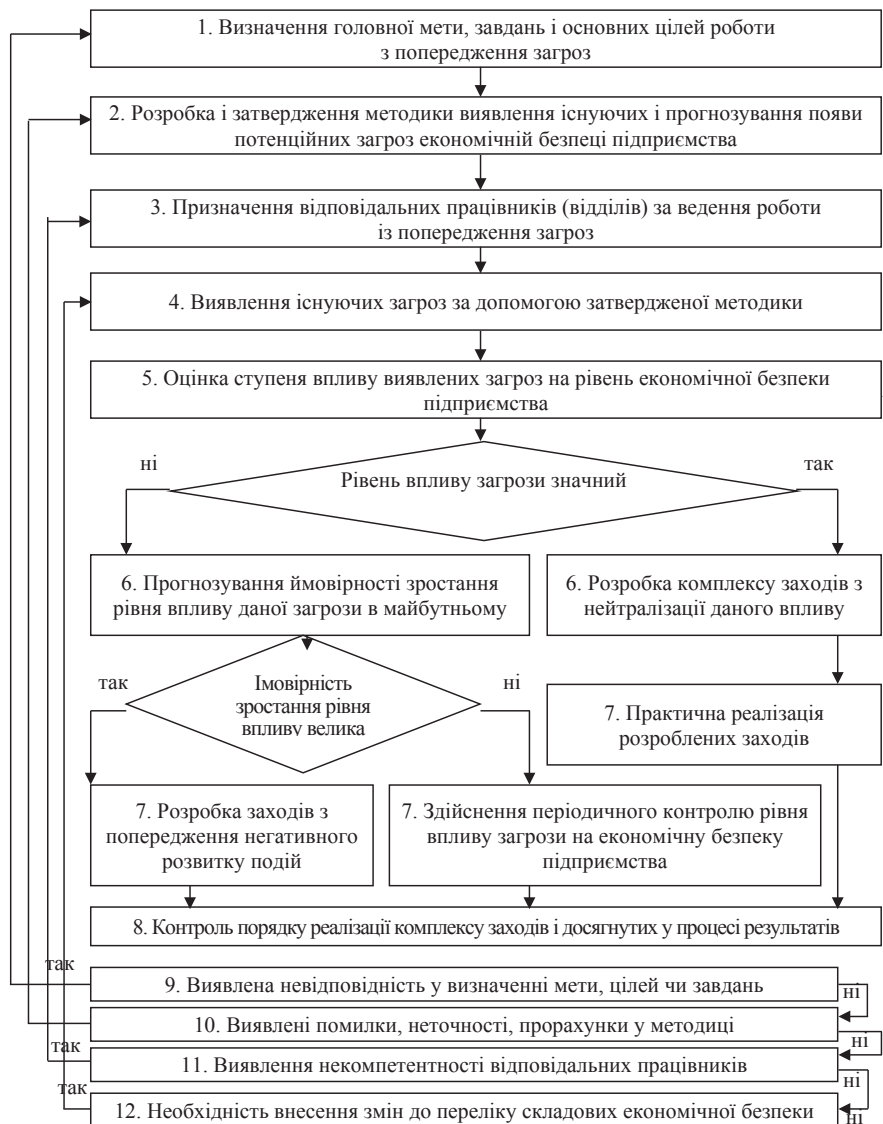


Рис. 1. Алгоритм попередження загроз економічній безпеці підприємства

також поділяються за рівнями. Так, на макрорівні виникають ті загрози, які здійснюють негативний вплив на господарську діяльність підприємства в цілому. До таких загроз можуть відноситися кадрові, фінансові, ресурсні, технічні (технологічні), інвестиційні, управлінські та ін.

На мезорівні можуть виникати загрози економічній безпеці підприємства в окремих сферах діяльності, в окремих напрямках – маркетинговому, фінансовому, юридичному та ін., на окремих ринках. До внутрішніх загроз даного рівня відносяться також і всі загрози, пов'язані з продукцією, яка виготовляється підприємством.

До внутрішніх загроз економічній безпеці мікрорівня відносяться ті, які виникають на рівні окремих виробничих ділянок, цехів, відділів. Такими загрозами також є кадрова, фінансова, технічна, управлінська та ін.

Оскільки діяльність суб'єкта господарювання щодо забезпечення прийняттого рівня економічної безпеки повинна базуватися на виявленні та попередженні загроз, то така діяльність доцільно виділяти як окремий компонент системи управління – політику попередження загроз економічній безпеці. Попередження загроз економічній безпеці підприємства доцільно реалізовувати за визначеною послідовністю (алгоритмом). З нашої точки зору, такий алгоритм має мати таку побудову (рис. 1).

На першому етапі роботи має відбуватися визначення головної мети, основних цілей і завдань роботи з попередження загроз економічній безпеці підприємства.

Головною метою політики попередження загроз економічній безпеці має стати виявлення, передбачення та попередження загроз функціонуванню суб'єкта господарської діяльності, які можуть призвести до нестабільного становища, зупинки розвитку та інших несприятливих ситуацій. Тобто основною метою попередження загроз економічній безпеці підприємства має стати створення ефективної управлінської системи з прогнозування і виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз його діяльності, а також їх уникнення чи здійснення заходів щодо мінімізації впливу даних загроз на результати діяльності підприємства.

Крім основної мети, повинні формуватися і цілі діяльності з попередження загроз економічній безпеці підприємства з урахуванням конкретних умов і специфіки його діяльності.

Під цілями підприємства варто розуміти чітко й однозначно сформульовані наміри, подані у вигляді переліку основних показників, які підлягають досягненню й зазвичай мають кількісну оцінку.

На наступному етапі слід розробити і затвердити методику виявлення існуючих і прогнозування появи потенційних загроз економічній безпеці підприємства. Зрозуміло, що кожне підприємство має розробляти таку методику самостійно, оскільки лише у такому випадку максимально враховуватиметься специфіка його функціонування, особливості сфер господарської діяльності, а також всі специфічні фактори ризику, яким піддається рівень його економічної безпеки.

Наступним етапом алгоритму дій із попередження загроз економічній безпеці підприємства має стати призначення відповідальних працівників чи викремлення (створення) спеціальних відділів по управлінню рівнем економічної безпеки підприємства в організаційній структурі суб'єкта господарювання.

Слід відзначити, що доцільність створення цілого відділу управління економічною безпекою має визначатися самим підприємством, специфікою його господарської діяльності. Зокрема, якщо підприємства мають невеликий штат працівників, порівняно незначні обсяги доходів, вузьку номенклатуру продукції та ін., то в такому випадку економічно виправданим буде, швидше, створення лише окремої посади (посад) відповідального за економічну безпеку.

У той же час для великих підприємств, великих компаній та корпорацій, а також для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що мають значні обсяги експорту (імпорту) продукції або сировини, доцільним є створення окремих відділів управління економічною безпекою підприємства.

У кожному конкретному випадку на підприємстві при організації роботи відділу управління економічною безпекою варто виходити із власної організаційної структури, можливостей, у тому числі ресурсних, інформаційних та ін.

Виділення робочих груп працівників у структурі відділу управління економічною безпекою підприємства доцільне у тому випадку, якщо підприємство має значні обсяги діяльності, дочірні компанії чи філії, корпоративний склад тощо. У такому разі кожна робоча група здійснюватиме роботу з виявлення загроз економічній безпеці за визначеними напрямками, а узагальнюватися отримані результати будуть вже на рівні керівників таких груп.

Важливо відзначити, що для забезпечення ефективного контролю за діяльністю вказаного відділу на всіх ланках необхідно, щоб контролюючий відділ (уповноважений працівник) був підлеглим виключно центральному керівництву. Лише у такому разі забезпечуватиметься не лише ефективний нагляд за роботою працівників відділу управління економічною безпекою, але і вища результативність заходів з попередження загроз та підвищення рівня економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності.

Наступним етапом у процесі реалізації пропонованої послідовності дій має стати безпосереднє виявлення існуючих загроз економічній безпеці за допомогою розробленої методики.

Детальні процедури щодо виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства на всіх рівнях мають встановлюватися безпосередньо підприємствами з урахуванням їх специфічних потреб. Проте можемо зазначити, що їх розробка може відбуватися у такій послідовності:

- конкретизація складових, які мають значний вплив на економічну безпеку підприємства;
- встановлення переліку показників, за якими є можливим визначення впливу тієї чи іншої складової на рівень економічної безпеки;
- дослідження (оперативний моніторинг) динаміки обраних показників;
- виявлення факторів негативної зміни обраних показників (загроз рівню економічної безпеки);
- поділ обраних показників за кожною складовою на дві групи: стимулятори та дестимулятори;
- визначення найкращого та найгіршого значення для кожного з показників впродовж досліджуваного періоду;
- розрахунок інтегрального значення кожного з показників;
- визначення питомої ваги кожного з показників (загроз) у досліджуваній складовій економічної безпеки;
- зважування розрахованих інтегральних показників за кожною складовою економічної безпеки

шляхом добутку інтегральних показників на встановлені значення питомої ваги кожного із цих показників;

– встановлення інтегрального показника кожної складової економічної безпеки підприємства та загального її рівня.

Подальшим етапом має бути оцінювання ступеня впливу виявлених загроз на рівень економічної безпеки підприємства. Для цього має здійснюватися оцінювання впливу кожного показника (загрози) на рівень економічної безпеки підприємства.

За результатами оцінювання всі загрози економічній безпеці підприємства поділяються на дві групи: загрози з незначним рівнем впливу та загрози, які здійснюють значний вплив на рівень економічної безпеки підприємства. Відповідно, у подальшому визначається і окрема послідовність дій для кожної зі сформованих груп.

Так, для групи загроз, які мають незначний ступінь впливу на рівень економічної безпеки підприємства, спочатку має здійснюватися прогнозування імовірності його зростання в майбутньому. У результаті позитивного висновку мають розроблятися заходи з попередження негативного розвитку подій, а в разі негативного – запровадження періодичного контролю рівня впливу даної загрози на економічну безпеку підприємства.

Щодо групи загроз, рівень впливу яких на економічну безпеку підприємства є значним, то до них має застосовуватися така послідовність дій:

– розробка комплексу заходів з нейтралізації даного впливу;

– практична реалізація розроблених заходів.

Останнім етапом пропонованого алгоритму попередження загроз економічній безпеці підприємства має стати контроль порядку реалізації комплексу заходів і досягнутих у процесі результатів. За результатами даного контролю може формулюватися ряд висновків, відповідно до яких здійснюватиметься подальше застосування вказаного алгоритму.

Важливо підкреслити, що використання даного алгоритму на підприємстві має бути систематичним для того, аби воно приносило необхідні результати. Зокрема, для основних загроз моніторинг показників

може проводитися щотижня, в той час як для загроз, які не мають значного впливу на рівень економічної безпеки – раз на місяць або і щокварталу. У будь-якому разі періодичність застосування розробленого алгоритму має встановлюватися з урахуванням специфіки господарської діяльності конкретних підприємств.

Висновки. Діяльність із попередження внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства повинна займати чільне місце у системі його менеджменту, для чого необхідно розробляти політику попередження загроз, адже саме кризь призму соціально-відповідального менеджменту доцільно і необхідно здійснювати управління процесами забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств : монографія / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузьменко. – К. : Видавництво Європейського університету, 2005. – 170 с.
2. Білоус Ю.Я. Аналіз загроз економічній безпеці підприємства, що походять від його персоналу / Ю.Я. Білоус // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 229-234.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Костюк Ж.С. Шляхи попередження та нейтралізації ризиків та загроз економічній безпеці підприємств залізничного транспорту / Ж.С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45. – С. 88-92.
5. Лисенко М.С. Моніторинг загроз економічній безпеці та діагностика кризових ситуацій підприємств / М.С. Лисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1585/3/Monitoring.pdf>.
6. Основи економічної безпеки / О.М. Бондарук, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. – Харків : Вид-во нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
7. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) : учебно-практическое пособие / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 278 с.
8. Шелухін М.Л. Загрози економічній безпеці в транспортній сфері: визначення та класифікація / М.Л. Шелухін // Часопис Академії адвокатури України, 2011. – № 12(3). – С. 1-6.

УДК 338.1:854

Субота М.В.
аспірант

Національного університету харчових технологій

КОРПОРАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті представлені стратегії підприємств олійно-жирового комплексу в залежності від організаційних форм його учасників. Основною стратегією агропромислових холдингів є стратегія розвитку, яка реалізується шляхом зовнішнього зростання. Підприємства галузі в своєму еволюційному розвитку реалізують стратегію стабілізації, що підтверджується системою економічних показників їх діяльності.

Ключові слова: олійно-жирові підприємства, корпоративні стратегії, стратегічні альтернативи, інтеграція, диверсифікація.

Суббота Н.В. КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛОЖИРОВОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В статье представлены стратегии предприятий масложирового комплекса в зависимости от организационных форм его участников. Основной стратегией агропромышленных холдингов есть стратегия развития, которая реализуется путем внешнего роста. Предприятия отрасли в своем эволюционном развитии реализуют стратегию стабилизации, что подтверждается системой экономических показателей их деятельности.

Ключевые слова: масложировые предприятия, корпоративные стратегии, стратегические альтернативы, интеграция, диверсификация.

Subota N.V. CORPORATE BUSINESS STRATEGIES OF ENTERPRISES FAT AND OIL COMPLEX OF UKRAINE

The paper presents the strategy of the enterprises of oil and fat complex, depending on the organizational forms of the participants. The main strategy of agricultural holdings has a development strategy that is implemented through external growth. The industry in its evolutionary development implements a stabilizing strategy, which is confirmed by the system of economic indicators of their activity.

Keywords: oil and fat company, corporate strategy, strategic alternatives, integration, diversification.

Постановка проблеми. Розвиток олійно-жирових підприємств України відбувається у відповідності до стратегічних пріоритетів, які визначаються направленістю впливу зовнішнього середовища та внутрішнім потенціалом.

На сьогодні олійно-жирові підприємства є взірцем успішної реалізації набору корпоративних та функціональних стратегій, які забезпечили даній галузі виробництва лідируючі позиції на національному та світовому ринку виробництва олії.

Стрімко зростаючий попит на олію на світовому ринку призвів до зростання активності інвестиційної діяльності в олійно-жировій галузі України, у результаті чого збільшилася кількість виробників олії, та зменшилася ефективність виробництва олії.

Прояв негативних тенденцій, який виражається в перерозподілі частки доданої вартості в ланцюзі «виробник насіння-виробник олії» на користь сільськогосподарських виробників призвела до зростання прибутковості виробництва насіння соняшнику порівняно з його переробкою.

Узагальнення стратегій, реалізація яких дозволила досягти лідируючих позицій на світовому ринку олії та стала причиною зниження ефективності виробництва олії визначило актуальність та сформува-ла мету даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лідируючі позиції олійно-жирової галузі на світовому та внутрішньому ринку зумовили активний інтерес науковців до дослідження еволюції розвитку галузі та стратегій її забезпечення [1; 2; 3].

Однак більшість із них базується на факторному аналізі стану розвитку галузі [2; 4; 5] та оцінюванні ефективності реалізації окремих стратегій розвитку олійно-жирових підприємств [3].

Постановка завдання. На основі опрацювання існуючих наукових доробків та аналізі еволюції розвитку олійно-жирової галузі України можна сформулювати дослідження, яке полягає в узагальненні та систематизації стратегій, які забезпечили досягнення існуючих позицій на ринку виробників олії. Ви-

клад основного матеріалу дослідження.

Виходячи з усталених підходів до визначення сутності корпоративної стратегії підприємства, остання «визначає загальний напрям його діяльності», набуває вигляду одного з наступних типів базових стратегій:

стратегії зростання (розвитку); стратегія стабілізації (обмеженого зростання);

стратегія виживання (скорочення).

У рамках кожної із трьох базових корпоративних стратегій можливі стратегічні альтернативи [6, с. 132-134].

У відповідності до наведеного теоретичного визначення, стратегія олійно-жирової галузі є набором стратегічних альтернатив, які в сукупності реалізують тенденції стабільного зростання її підприємств.

По-перше, вибір стратегії підприємств визначається на основі врахування чинників зовнішнього середовища підприємства та їх внутрішнього потенціалу. На сьогодні зовнішнє середовище є комбінацією сприятливих та несприятливих факторів впливу на розвиток підприємств олійно-жирової галузі.

Дані фактори визначили основні стратегії розвитку підприємств олійно-жирового комплексу.

По-друге, розвиток олійно-жирового виробництва відбувається завдяки реалізації стратегій його суб'єктів. Основними суб'єктами ринку є агропромислові холдинги та заводи з переробки насіння соняшнику. На нинішньому етапі розвитку олійно-жирової галузі агропромислові холдинги реалізують стратегію розвитку, стратегічними альтернативами якої є інтеграція, диверсифікація діяльності, реструктуризація та будівництво нових олійноекстракційних заводів.

Інтеграція в олійножировому комплексі здійснюється у відповідності до вертикального типу шляхом придбання підприємств зі значними обсягами орендованих земельних угідь.

Диверсифікація діяльності відбувається в напрямі проникнення агропромислових холдингів у сферу торгівлі та логістики.

Реструктуризація полягає в продажу непрофільних активів.

Усі означені стратегічні альтернативи забезпечують зовнішнє зростання агропромислових холдингів і спрямовані на збільшення частки підприємства на ринку та зростання обсягів його експорту.

На відміну від агропромислових холдингів, заводи з перероблення насіння сояшнику ведуть свою діяльність у відповідності до стратегії стабілізації, що підтверджується незначними темпами зростання чистого доходу. Реалізація даної стратегії на заводах з перероблення насіння відбувається завдяки наступним стратегічним альтернативам: модернізація, енергозбереження, комплексне використання сировини.

Модернізація відбувається в напрямі виведення із експлуатації застарілих засобів виробництва.

Енергозбереження реалізується шляхом встановлення твердопаливних котлів та спалювання лушпиння для виробництва перегрітої пари для забезпечення технологічних потреб виробництва.

Комплексне використання сировини дозволяє диверсифікувати діяльність олійноекстракційних заводів шляхом організації виробництва пелет та брикетів з лушпиння сояшнику, шроту, макухи (рис. 1).

Основними виробниками рослинної олії є олійно-жирові заводи, більшість із яких є структурними одиницями складних організаційних утворень холдингового типу.

Період активного формування агропромислових холдингів в Україні співпадає з початком ХХІ сторіччя. Модель формування більшості агропромислових холдингів є стандартною і була пов'язана з експортом зерна. Агропромисловими холдингами, які понад 20 років працюють в економіці України є компанії Кернел (1995 р.), Каргіл (1994 р.), Bunge Україна (2002).

З початку 2000-х років вказані компанії пере-

йшли на агресивний тип стратегічного розвитку шляхом поглинання сільськогосподарських компаній, накопичення земельних банків, придбання підприємств з переробки олійного насіння тощо.

Розвиток аграрних компаній у даний період супроводжується реалізацією набору стратегічних альтернатив, зокрема інтеграції сільськогосподарського та промислового виробництва, диверсифікації виробництва, реструктуризації компанії.

Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжувався низкою диспропорцій у виробництві сільськогосподарської продукції, що активізувало реалізацію корпоративної стратегії інтеграції.

Стратегія диверсифікації реалізується шляхом доповнення основних стратегічних бізнес-напрямів діяльності компаній непрофільними видами бізнесу. Стратегія диверсифікації виступає сьогодні як мета та як результат реалізації інших стратегічних альтернатив розвитку компанії. Як мета діяльності агропромислових холдингів, стратегія диверсифікації в олійно-жировій галузі можлива в силу наступних причин:

- 1) поліпшення економічних умов діяльності в обраній галузі діяльності;
- 2) придбання з метою проведення арбітражних операцій (подальшого продажу);
- 3) як наслідок придбання інших диверсифікованих агрохолдингів.

Так, поліпшення економічних умов діяльності в цукровій галузі, яке проявилось в зменшенні дефіциту сировини та потенційною можливістю виділення квоти для постачань на російський ринок стало причиною придбання в 2011 році Kernel Holding S.A. контрольного пакета акцій (71%) компанії «Укррос». За даною угодою крім профільних для «Укррос» активів – цукрових заводів потужністю 22 тис. тонн цукру, Кернел придбала додаткові 100 тис. га сільськогосподарських земель, додаткові потужності елеваторів зі зберігання 87 тис. тонн зерна.

Придбання в 2010 році компанії «Allseeds» збільшило активи ПАТ «Кернел» на вартість двох олійноекстракційних заводів (ПАТ «Кіровоградолія», ТОВ «Екотранс»), 8 хлібоприймальних підприємств, терміналу для перенавантаження і експорту зерна.

Крім злиттів та поглинань агрохолдингів, яке призводить до всіх видів інтеграції та диверсифікації, однією із стратегій їх розвитку є реструктуризація агрохолдингів. Стратегія реструктуризації досягається і завдяки розпродажу непрофільних активів, які були придбані в портфелі з іншими активами (зокрема з земельними банками).

Структурна перебудова олійно-жирової промисловості поклала початок тенденції переміщення нових виробництв у морські порти або прилеглі території.

Потужності в портах найбільш ефективні, оскільки вони використовують нове та найсучасніше обладнання, а їх обслуговування пов'язане з більш низькими транспортними витратами за рахунок відсутності додаткових логістичних витрат з

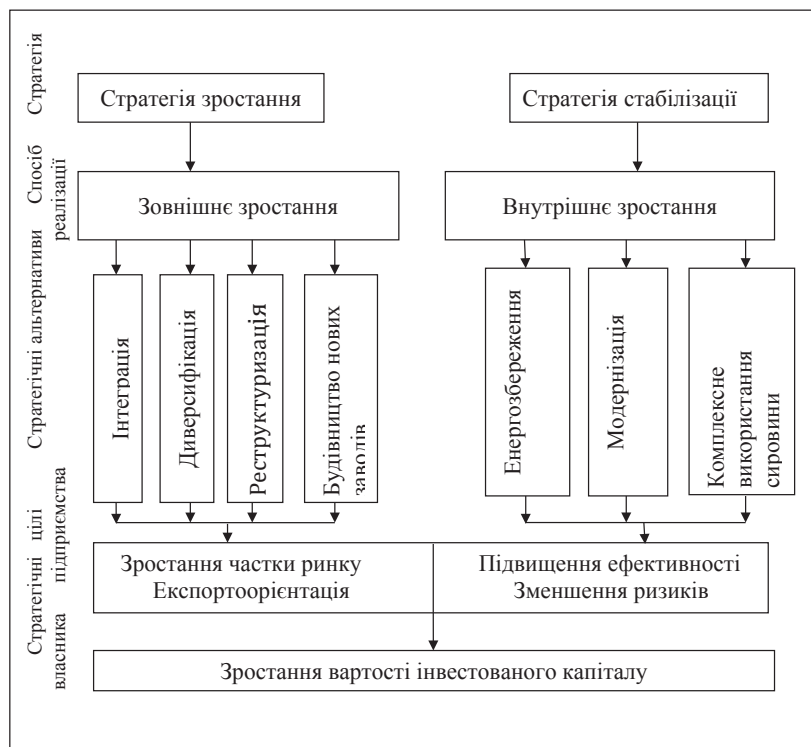


Рис. 1. Стратегічні альтернативи стратегій агропромислових холдингів та олійних заводів України

доставки продуктів переробки, призначених на експорт.

Організаційними формами реалізації стратегії інтеграції є формування агрохолдингів та договірні співпраця з постачальниками сировини.

На сьогодні в олійно-жировій галузі переважає вертикально-інтегрована форма об'єднань підприємств (на ринку присутні 11 вертикально інтегрованих і 4 горизонтально інтегровані структури) [1].

Період активної вертикальної інтеграції олійно екстракційних заводів бере свій початок з 2002 року і триває донині. Результатом вертикальної інтеграції олійно екстракційних заводів у сільськогосподарське виробництво стало формування вертикальних агропромислових холдингів, які є лідерами у виробництві олії соняшникової.

Вертикальна інтеграція дозволяє агропромисловим холдингам вирішити проблеми кількості та якості сировини, цінового диспаритету, зберігання, первинної та глибокої переробки, реалізації сільськогосподарської продукції тощо.

Вертикально-інтегровані агрохолдинги формуються з наступних основних структурних підрозділів: вирощування насіння соняшнику на орендованих землях або створення закупівельних підприємств, зберігання насіння соняшнику на власних елеваторах, переробка насіння на олію, шрот, лузгу на власних олійно-екстракційних підприємствах, дистрибуція готової продукції через торговельні підприємства холдингу. Отже, зважаючи на сформованість завершеного технологічного циклу переробки насіння на олію в сучасних агрохолдингах, власне виробництво аграрної сировини, її зберігання, транспортування до переробних підрозділів, дистрибуція дозволяють значно здешевити кінцеву продукцію за рахунок як зниження витрат на зберігання, транспортування сировини та готової продукції, застосуванні логістики при заготівлі сировини і реалізації кінцевої продукції, так і за рахунок можливостей застосування сучасних технологій у сільському господарстві і отримання вищої урожайності сільськогосподарських культур. Окрім того, вертикальна інтегрованість бізнесу має і ряд податкових переваг у вигляді застосування спеціального режиму оподаткування.

Еволюція розвитку вертикально-інтегрованих агрохолдингів в олійно-жировій галузі є стандартною для більшості національних компаній. Початком

розвитку вертикальної інтеграції є процес придбання збутовими компаніями олійно екстракційних заводів та сільськогосподарських компаній. Отже, розвиток вертикальної інтеграції розпочинався з торгівлі, яка виступила джерелом формування грошових коштів для подальшої інтеграції з переробкою сільськогосподарської сировини, яка в свою чергу вимагала постійних та стабільних потоків сировини, що активізувало їх проникнення в аграрну сферу виробництва. Виходячи з вищесказаного, стандартна вертикальна інтеграція включає три види економічної діяльності: сільськогосподарське виробництво, промислове виробництво, торгівля.

У більшості вертикальних агропромислових холдингів олійно-жирової галузі їх організаційна структура відповідає стандартній схемі інтеграції (табл. 1).

Придбання нових підприємств дозволяє агрохолдингам реалізувати декілька стратегій розвитку, а саме: диверсифікувати напрями своєї діяльності, сформувати замкнутий технологічний цикл виробництва (за рахунок вертикальної інтеграції), посилити рівень спеціалізації виробництва та збільшити частку на ринку (за рахунок вертикальної інтеграції), здійснити удосконалення організаційної структури агрохолдингу.

Так, ПАТ «Кернел», яке було створено в 1995 році як компанія, яка спеціалізується на експорті зерна, шляхом поступового придбання сільськогосподарських активів та олійно-екстракційних заводів сформувала новий напрям діяльності (нові стратегічні одиниці бізнесу СОБ), такі як надання послуг елеваторів, послуги портових терміналів, вирощування зернових виробництво та продаж соняшникової олії.

Реалізація стратегії зростання аграрних холдингів України відбувається шляхом комбінування стратегічних альтернатив різних стратегічних одиниць бізнесу.

Горизонтальна інтеграція розвивається паралельно процесам проникнення олійно-екстракційних заводів у сільськогосподарське виробництво і проявляється в активній консолідації в рамках виробничих холдингів потужностей з виробництва олії соняшникової. Так, на сьогодні до складу холдингу «Кернел Груп» входить 4 олійно-екстракційних заводи, «АТ Каргілл» – 2, «Бунге Україна» -1, «ВіОйл» – 2, ПАТ «Креатив-груп» – 2.

Горизонтальна інтеграція реалізує мотив досягнення ефективності діяльності підприємства за раху-

Таблиця 1

Активи агропромислових холдингів олійно-жирової галузі

Холдинг	Сільськогосподарські активи	Промислові активи
ПАТ «Кернел»	Земельний банк 350 тис. га 27 елеваторів 11 регіональних представництв	ПрАТ «Полтавський ОЕЗ– Кернел Груп», ПрАТ «Приколотнянський ОЕЗ» ПрАТ «Волчанський ОЕЗ» ПАТ «Кіровоградолія» ПАТ «Екотранс» «Українська Чорноморська Індустрія» (м. Іллічівськ) ПАТ «Бандурський ОЕЗ» ПАТ «Екотранс»
«АТ Каргілл» (Україна)	6 елеваторів	ТОВ «Комбінат Каргілл» (Донецьк), ПрАТ «Каховський ОЕЗ»
«Бунге Україна»	ТОВ «Сантрейд» 4 зернових елеватори	ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»
«ВіОйл» (ViOil),	12 зернових елеваторів	ПрАТ «Чернівецький ОЕЗ» ПрАТ «Вінницький ОЕЗ»
АТ «Фон Засс»		ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»
ПАТ «Креатив-груп»	8 елеваторів	ПрАТ «Сонола» ЗАТ «Завод модифікованих жирів» ПрАТ «Креатив» (м. Кіровоград)
Glencore International (Швейцарія)	35 елеваторів	ПАТ «Одеський олійножировий комбінат»

нок зростання спеціалізації виробництва, що дозволить збільшити частку на ринку та досягти ефекту масштабу.

Завдяки горизонтальній інтеграції агропромислові холдинги реалізують стратегію ефективності діяльності на основі отримання комплементарних ефектів масштабу виробництва.

І вертикальна і горизонтальна інтеграція в олійно-жировій галузі дозволяє досягти стратегічних цілей розвитку підприємств (рис.1) та стратегічних цілей їх власників.

Про реалізацію стратегії зростання шляхом будівництва нових олійно-екстракційних заводів свідчить статистика кількості підприємств галузі.

Якщо в 2000 році кількість виробників олії становила 16 підприємств, то на початок 2014 року в Україні функціонувало 27 маслоекстракційних заводів і 17 маслопресових, які здійснюють переробку соняшнику.

Достовірність означених стратегічних альтернатив розвитку агропромислових холдингів підтверджується статистичними показниками значних темпів зростання чистого доходу та вагомою часткою експорту продукції (табл. 2)

На три компанії – Kernel Group, Cargill, Creativ Group припадає близько 47% експортних партій української олії.

Олійно-жирові заводи, які не є структурними одиницями вертикально-інтегрованих агрохолдингів вдаються до договірної співпраці з постачальниками насіння. Основною формою договірної співпраці в олійно-жировій галузі є товарне кредитування агрогосподарств, суть якого полягає в наданні виробникам соняшнику насіння під зобов'язання зворотного викупу в період масового збору врожаю.

Стратегія заводів олійно-жирової галузі як структурних одиниць агрохолдингів, так і самостійно функціонуючих підприємств, пов'язана з реалізацією потенціалу внутрішнього зростання, який базується на можливостях комплексного використання сировини, економії енергоресурсів, модернізації.

Для оцінювання можливостей стратегічного розвитку заводів олійно-жирової галузі виникає необхідність в аналізі виробничих можливостей зростання. Для аналізу було обрано 2012 рік, як рік з найменшими обсягами виробництва насіння соняшнику. За даними таблиці 3, у розрізі підприємств олійно-жирової галузі виробничі потужності на біль-

Таблиця 2

Найбільші агропромислові холдинги олійно-жирової галузі України

Холдинг	Дохід, млн. грн			Середній темп зростання доходу, %
	2011	2012	2013	
Kernel	15816,8	21240,6	19716	1,14
Bunge Україна	5056,4	9620	5623,9	1,24
Cargill Україна	6416,2	8114,9	8164,6	1,14
Серна	4706,3	6135,1	5203,9	1,08
Креатив	3100	5460	8433	1,65

Складено за даними рейтингу *Forbes* «200 найбільших компаній України»

Таблиця 3

Виробнича потужність заводів з переробки насіння соняшнику та її використання

Перелік підприємств	Середньорічна потужність за 2012 рік, тис. тонн	Перероблено олійного насіння за 2012 рік, тис. тонн	Використання потужності, %
<i>Екстракційні заводи (переробка насіння соняшнику)</i>			
Пологівський ОЕЗ	413,2	405,0	98,0
Запорізький ОЖК	782,5	781,2	99,8
Дніпропетровський ОЕЗ	414,7	463,0	111,6
Одеський ОЕЗ	250,4	189,6	75,7
Вінницький ОЖК	313,0	316,2	101,0
Вовчанський ОЕЗ	313,0	351,0	112,1
«Сватівська олія» (м. Сватове)	135,4	133,7	98,7
«ПОЕЗ – Кернел Груп» (м. Полтава)	406,9	436,3	107,2
«Кіровоградолія» (м. Кіровоград)	406,9	443,5	109,0
Чернівецький ОЖК	135,4	135,5	100,1
Приколотнянський ОЕЗ	189,0	174,1	92,1
ТК «Урожай» (виробничий майданчик № 9, м. Слов'янськ)	250,4	193,4	77,2
Мелітопольський ОЕЗ	80,0	99,5	124,4
«Каргілл» (м. Донецьк)	594,7	594,0	99,9
«Каховський ОЕЗ» (Каргілл)	438,2	458,8	104,7
Іллічівський ОЕЗ	220,5	206,4	93,6
Пересічанський МЗ	266,0	221,8	83,4
«Креатив» (м. Кіровоград)	313,0	584,9	186,9
«Українська Чорноморська Індустрія» (м. Іллічівськ)	626,0	479,0	76,5
Бандурський ОЕЗ	469,5	475,1	101,2
«Віктор і К» (Кіровоградська обл.)	126,0	82,8	65,7
РАЗОМ	7144,7	7224,8	101,1

Таблиця 4

Чистий дохід підприємств олійно-жирової галузі, тис. грн

Заводи	Роки				Середній темп зростання, %
	2010	2011	2012	2013	
ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод – Кернел Груп»	118978	160723	236026	149296	
Темп зростання, %		135,09	146,85	63,25	115,06
ПрАТ «Вовчанський олійноекстракційний завод»	425494	50207	106594	61948	
Темп зростання, %		11,80	212,31	58,12	94,07
ПАТ «Запорізький оліяжиркомбінат»	818629	389809	628167	349054	
Темп зростання, %		47,62	161,15	55,57	88,11
ПАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»	301823	365537	350569	302191	
Темп зростання, %		121,11	95,91	86,20	101,07
ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод»	851355	950899	1204749	1116123	
Темп зростання, %		111,69	126,70	92,64	110,34
ПАТ «Вінницький оліяжировий комбінат»	120678	197119	164818	178219	
Темп зростання, %		163,34	83,61	108,13	118,36
ПрАТ «Мелітопольський оліяжировий комбінат»	295455	224162	307553	315196	
Темп зростання, %		75,87	137,20	102,49	105,19
ПАТ «Чернівецький оліяжировий комбінат»	96746	121560	85452	84478	
Темп зростання, %		125,65	70,30	98,86	98,27
ПАТ «Одеський оліяжировий комбінат»	104683	99655	156233	66906	
Темп зростання, %		95,20	156,77	42,82	98,27
ПАТ «Іллічівський оліяжировий комбінат»	54984	52233	200625	79916	
Темп зростання, %		95,00	384,10	39,83	172,98
ПрАТ «Креатив»	2096383	2679347	7132712	4754664	
Темп зростання, %		127,81	266,21	66,66	153,56

шості підприємств використовувалися на 100%, що свідчить про відсутність виробничих можливостей для реалізації стратегії зростання на олійно-жирових підприємствах, а з іншого боку є основною причиною будівництва агропромисловими холдингами нових підприємств з переробки насіння соняшника або придбання нових активів та в такий спосіб реалізації стратегії зростання.

Отже, олійно-екстракційні заводи у своїй виробничій діяльності реалізують стратегію стабілізації. Реалізація стратегії стабілізації олійно-жировими заводами підтверджує і сукупність економічних показників їх розвитку. Так, за даними вибірки провідних підприємств, які є структурними одиницями агропромислових холдингів в Україні, спостерігаються сталі значення їх чистого доходу та незначні темпи його зміни.

Так, за даними таблиці 3, на більшості підприємств олійно-жирової галузі середній темп зростання чистого доходу наближений до 100%. Річні коливання темпу зростання чистого доходу обумовлені неритмічністю надходження сировини, адже більшість підприємств не мають власних закупівель сировини, а працюють на умовах переробки давальницької.

На відміну від підприємств олійно-жирової галузі, агрохолдинги демонструють щорічне зростання чистого доходу, зумовленого як фінансовими результатами діяльності їх структурних одиниць (підприємств), так і за рахунок придбання нових підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Успішна реалізація стратегії розвитку агропромислових холдингів України, зумовлена як зростанням зовнішнього попиту, так і сприятливими кліматичними умовами для формування сировинної бази, дозволила забез-

печити лідируючі позиції олійно-жирової галузі на національному та зовнішньому ринку.

З огляду на проведене дослідження можна прогнозувати тенденції подальшої концентрації виробництва в рамках холдингових структур, а відповідно і подальші процеси консолідації ними земельних активів, оскільки це дозволяє зменшити сировинні ризики та підвищити ефективність їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Благодир Л.М. Визначення перспектив розвитку переробних підприємств олійно-жирової галузі України на основі виробничої функції Кобба-Дугласа Електронний ресурс. / Благодир Л.М., Мороз О.В., Грабовецький Б.Є.– Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2010_2/APE-2010-02/241-251.pdf
2. Листопад В.Л. Новые тенденции масложирового рынка Украины и перспективные изменения в стратегии компаний / В.Л. Листопад // Масложировой комплекс. – 2013. – № 2 (41). – С. 18-22.
3. Манойленко О.В. Місце і роль олійно-жирової галузі в національній економіці України / Манойленко О.В., Жадан Т.А. // Проблеми економіки. – 2013. – № 1 – С. 49-55.
4. Олійно-жирова галузь України / Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації. Показники роботи за 2012-2013 рр. – Харків: УкрНДІОЖ НААН. – 145 с.
5. Попов М.О. Оцінка і напрямки підвищення ефективності використанні енергоресурсів на підприємствах олійно-жирової галузі / М.О. Попов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67 (1040) – С. 148-152.
6. Саенко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
7. Экономические показатели работы масложировой отрасли Украины в 2013 году и в сентябре-январе 2013X14 МГ [Текст] // Масложировой комплекс. – 2014. – № 1 (44). – С. 12-16.

УДК 338.124.4

Хвостіна І.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри організації праці і виробництва**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ**

У статті визначено сучасний стан нафтогазового комплексу України. Розглянуто основні проблеми підприємств, що працюють у даній галузі. Досліджено ризикоутворюючі фактори, які впливають на нафтогазову галузь, визначено сутність та особливості управління ризиками, а також розроблено механізм управління ризиками підприємств нафтогазової галузі.

Ключові слова: нафтогазова галузь, ризик, управління, механізм, моніторинг, підприємство.

Хвостина И.М. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

В статье определены современное состояние нефтегазового комплекса Украины. Рассмотрены основные проблемы предприятий, работающих в данной области. Исследованы рискообразующие факторы, влияющие на нефтегазовую отрасль, определены сущность и особенности управления рисками, разработан механизм управления рисками предприятий нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, риск, управление, механизм, мониторинг, предприятие.

Khvostina I.M. RISK MANAGEMENT OF OIL AND GAS INDUSTRY ENTERPRISES

The article analyzes identifies oil and gas sector of Ukraine. The main problems of enterprises operating in this area. Factors, responsible for risk creation, which affecting the oil and gas industry, are investigated. Described the essence and characteristics of risk management and mechanism of risk management of oil and gas industry.

Keywords: oil and gas, risk management mechanism, monitoring company.

Постановка проблеми. Сучасна система економічних відносин вимагає докорінної зміни змісту і форм управління підприємствами нафтогазового комплексу на основі критеріїв і економічних механізмів, властивих ринковій економіці. На сьогодні розвиток паливно-енергетичних підприємств України знаходиться у стані невизначеності та ризику, нестабільність зовнішнього середовища негативно впливає на внутрішнє середовище підприємства та на його фінансово-економічний стан. Аналіз існуючої системи організації виробничих процесів є неможливим без дослідження ризикових ситуацій, що можуть загрожувати підприємству. Тому виникає необхідність розробки комплексного механізму управління ризиками підприємств нафтогазової галузі на основі збору необхідної інформації, дослідженні індикаторів ризиків та розробки необхідних заходів щодо зниження рівня ризику та підвищення ефективності управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний фундамент управління ризиками був сформульований такими вченими, як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Дж.С. Міль, А. Пігу, Н.В. Сеніор, А. Сміт та ін.

Науково-теоретична проблематика та практичні аспекти оцінки ризиків висвітлені в працях зарубіжних та українських науковців, зокрема В.В. Вітлінського, Н.М. Внукової, С.М. Ілляшенка, І.Ю. Івченко, О.Є. Кузьміна, М.Г. Лапусти, В. В. Лук'янової, В.В. Черкасова, Г.М. Чернова. Однак аналіз існуючого наукового доробку показав, що низка завдань концептуального, науково-методичного характеру оцінки та управління ризиками залишається недостатньо вирішеною, що ускладнює підготовку та спричиняє відсутність дієвих практичних рекомендацій щодо ухвалення ефективних рішень. Зокрема, потребує подальшого дослідження проблема обґрунтування складових елементів та розробки механізму управління ризиками з огляду на специфіку діяльності підприємств нафтогазової галузі в умовах істотної мінливості економічних та соціальних процесів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка по-

лягає у визначенні сучасного стану нафтогазового комплексу України, дослідженні основних проблем та ризиків підприємств, що працюють у даній галузі, розробці механізму управління ризиками підприємств нафтогазової галузі.

Виклад основного матеріалу. Нафтогазовий комплекс – це галузь, ефективність якої безпосередньо впливає на економіку держави, темпи і напрями розвитку практично всіх напрямів матеріального виробництва. Серед широкого асортименту наукоємних виробів галузі важливе місце відводиться паливам, оливам, мастилам, присадкам каталізаторам та інгібіторам корозії. Рушійна сила світової нафтопереробної промисловості – споживання автомобільних палив та вимоги специфікацій на їх якість.

Сьогодні в Україні нафтогазовий комплекс представлений підприємствами з видобутку, переробки, транспортування газу та нафти. Найкращий потенціал галузі зосереджений у транспортуванні, значні виробничі потужності в області її переробки та зберігання, менші – у видобуванні.

Нафтогазова галузь на поточний момент перебуває у важкому стані. З кожним роком поклади нафтових та газових родовищ вичерпуються, продуктивні горизонти стають глибшими, що визначає умови їх видобування, зменшуються обсяги поставки і переробки нафти [1, с. 44]. Обсяг нафтогазовидобутку в Україні прямо залежить від діяльності компанії з великою державною часткою – «Укрнафти» та «Укргазвидобування», які формують до 90% виробництва в цій галузі. Так, «Укрнафта» за останні п'ять років знизила видобуток нафти на 44,3%, природного газу – на 35,4%. Щодо «Укргазвидобування» ці цифри становлять 13,1 і 1% відповідно. У 2013 році «Укргазвидобування» і «Укрнафта» сукупно виробили 396,635 тис. тонн скрапленого газу. Виробництво скрапленого газу «Укргазвидобування» за підсумками минулого року збільшилася на 1,3% (на 3 тис. тонн) порівняно з 2012 роком – до 225,8 тис. тонн, «Укрнафта» – на 11,6% (на 17,7 тис. тонн), до 170,9 тис. тонн.

У Україні у травні 2014 року зменшилося вироб-

ництво нафти сирі на 6,3% порівняно з травнем 2013 року – до 177 тис. тонн. Про це повідомляє Державна служба статистики. За повідомленням Держстатистики, у січні-травні 2014 року в Україні зменшилося добування нафти сирі на 4,2% – до 865 тис. тонн [2].

Серед основних проблем нафтогазової промисловості виділяють такі:

- скорочення обсягів загального видобування нафти і газу в Україні;
- неефективність диверсифікації газо- та нафтопостачання в Україні;
- великий об'єм споживання природного газу в Україні;
- залежність від монопольних постачальників;
- неповна завантаженість вітчизняних нафтопереробних заводів;
- екологія та охорона праці;
- неефективне корпоративне управління;
- криза неплатежів, особливо в газовому секторі.

Нафтогазова промисловість України характеризується високим ступенем монополізації, недостатньою прозорістю і недосконалою організаційною структурою управління, недостатньо розвинутою конкуренцією. На відміну від нафти, газ не потребує суттєвої попередньої переробки перед використанням, але його потрібно відразу постачати споживачеві [3, с. 109].

Сучасне бізнес-середовище нафтогазової промисловості вимагає від підприємств швидкого і точного реагування на зміни, що відбуваються, тому виникає необхідність розробки комплексного механізму управління ризиками підприємств галузі на основі збору необхідної інформації, яка обліковується при складанні ризикового профілю. Під ризиковим профілем слід розуміти сукупність відомостей у галузі дослідження індикаторів ризиків та необхідних заходів для мінімізації ризикової ситуації.

До інформаційного блоку ризикового профілю підприємств нафтогазової галузі входять відомості про:

- динаміку розвідки, освоєння запасів і видобутку нафти і газу;
- проекти видобутку з врахуванням невизначеності цін на нафту і газ та податкових умов;
- обсяги видобутку по галузі, по суб'єктам, з урахуванням виробничо-економічних показників і можливостей науково-технічного прогресу в підготовці запасів та розробці родовищ;
- обсяги переробки нафти; прогнозовані баланси газу, нафти і нафтопродуктів;
- розміри і ефективність експорту та імпорту газу і нафти по перспективним напрямкам.

З метою прийняття рішень, щодо організації виробництва отриману інформацію необхідно систематизувати для пошуку причин виникнення ризиків. У даному випадку, на думку автора, доцільно використання комплексного аналізу, який дозволить виявити ризикоутворюючі фактори, що впливають на організацію виробництва підприємств галузі. Вчасне виявлення та реакція на ризикоутворюючі фактори надасть можливість спрогнозувати можливі сценарії розвитку та розробити відповідні заходи для зниження рівня ризику до допустимих норм.

Основними ризикоутворюючими факторами, що впливають на нафтогазову галузь, є:

- конкуренція, пов'язана з появою нових технологій (технологічні ризики);
- зростання операційних витрат на видобуток горючих копалин (економічні ризики);

- коливання цін на нафту і газ (ринкові ризики);
- погіршення фінансових умов діяльності компанії (фінансові ризики);
- недосконалість системи оподаткування (фінансові ризики);
- застарілість обладнання підприємств (технологічні ризики);
- дефіцит людських ресурсів (кадрові ризики);
- політичні обмеження і конкуренція за поточні запаси (ресурсний ризик);
- невизначена енергетична політика України (політичні ризики);
- зміни клімату (екологічні ризики);
- складність виробництва, пов'язана з роботою в невивчених умовах (виробничий ризик).

Проблема ризику займає важливе місце в обґрунтуванні господарських рішень підприємств нафтогазової галузі, пов'язаних як з активною діяльністю, так і з пасивним очікуванням. Ризик виникає внаслідок специфіки й особливостей дій ринкових і регулюючих механізмів (у тому числі певної свободи дій, яку мають підприємства), дій факторів навколишнього середовища, суб'єктивних особливостей осіб, що приймають рішення, тощо.

Ризик визначається через: можливість відхилення від передбаченої мети, заради якої реалізується обрана альтернатива; ймовірність досягнення бажаного результату; відсутність упевненості в досягненні поставленої мети; можливість настання негативних наслідків при реалізації тих чи інших дій в умовах невизначеності для суб'єкта, що йде на ризик; матеріальні й інші втрати, пов'язані зі здійсненням обраної в умовах невизначеності альтернативи; чекання небезпеки, невдачі в результаті реалізації обраної альтернативи [5].

Управління ризиками є важелем, за допомогою якого підприємства мають можливість впливати на результати власної господарської діяльності. Управління ризиками необхідно здійснювати на основі науково-обґрунтованих методів з врахуванням специфіки дії всіх видів ризиків і особливостей внутрішнього середовища підприємства та його процесів.

Система управління ризиком допускає здійснення низки процесів і дій, які реалізують цілеспрямований вплив на ризик. До них можна віднести: визначення доцільності ризикових вкладень, збір і обробку даних по аспектах ризику, оцінка ймовірності настання ризикових ситуацій, встановлення рівня та ступеня впливу ризиків, вибір прийомів та методів управління ризиком і способів його зниження.

Проблеми ризик-менеджменту гостро стоять на нафтопереробних підприємствах, де ступінь ризиків та ймовірність їх виникнення високі, а рівень управління ними низький. Тому успішне управління нафтопереробними підприємствами потребує розробки та впровадження концепції інтегрального ризик-менеджменту [4]. Актуальним на даному етапі є розробка механізму управління ризиками, яка дозволить передбачати ризики, своєчасно реагувати на їх появу, зменшувати ступінь впливу або ж взагалі не допускати їх виникнення (рис. 1).

Механізм управління ризиками підприємств нафтогазової галузі базується на таких наукових підходах:

- ситуаційний підхід, який полягає у забезпеченні безперервності дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства нафтогазової галузі з метою визначення ризиків, які має нівелювати підприємство використовуючи специфічні засоби, які забезпечують адаптацію до змін;

– системний підхід, який полягає у забезпеченні цілісності механізму;

– комплексний підхід, який полягає у забезпеченні інтеграції економічних інтересів підприємств нафтогазової галузі та їх партнерів, а також держави як одного із ключових гравців на ринку та формує механізм узгодження їх інтересів та визначає рівень допустимих протиріч;

– процесний підхід, який полягає у забезпеченні безперервності застосування адаптаційних заходів на підприємствах в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Механізм управління ризиками включає в себе визначення об'єктів управління; суб'єктів, які б здійснювали конкретні дії; а також завдань, які переслідують дані суб'єкти.

У процесі управління управляюча підсистема (суб'єкт управління), що базується на об'єктивно існуючих принципах, істотно впливає різноманітними

методами на підсистему, якою управляє (об'єкт управління), з тим, щоб забезпечити виконання поставленої мети. Іншими словами, буде мінімізація негативної дії факторів ризиків. Процес управління, тобто процес впливу суб'єкта на об'єкт управління, може здійснюватися тільки за умови циркулювання інформації між керівною і керованою підсистемами.

Метою управління ризиками є передбачення та недопущення втрати підприємством його ринкової вартості. Основними цілями є: випуск якісної продукції, розширення асортименту продукції та послуг, вихід на нові ринки. Наведений перелік цілей є умовним та може бути доповнений. Згідно з документом «Концептуальні основи управління ризиками», розробленим Комітетом спонсорських організацій при Комісії Тредвея (COSO), тактичні цілі повинні відображати питання ефективності та продуктивності організації, забезпеченості ресурсами, стосуватися забезпечення достовірності підготовленої звітності та бути пов'язаними з забезпеченням виконання відповідних законодавчих та нормативних актів [6, с. 45]. Ідентифікація окремих видів ризиків включає три етапи ідентифікації: зовнішніх ризиків у розрізі окремих напрямків діяльності підприємства; внутрішніх ризиків, притаманних окремим видам діяльності або господарським операціям; формування загального комплексу ризиків).

Оцінювання – це кількісний опис виявлених ризиків, у процесі якого визначаються такі характеристики, як імовірність настання несприятливих подій та розмір можливих збитків. Крім того, формується набір сценаріїв розвитку несприятливих подій і для різних ризиків можуть бути побудовані функції розподілу вірогідності понесення збитків [7].

Оцінка рівня ризику є найбільш складним і відповідальним моментом, оскільки саме від її результатів залежать подальші дії підприємства.

У науковій економічній літературі виділяють дві групи методів оцінки ризиків: кількісні чи об'єктивні (математичні, статистичні та імовірнісні чи суб'єктивні (моделювання, оптимізація і теорія гри, методи стохастичного програмування, аналогів).

Кількісний аналіз здійснюється з метою отримання числового вираження ризиків та встановлення імовірності прояву ризиків та можливих втрат. За допомогою якісного аналізу ідентифікують джерела та причини виникнення ризиків. Головним завданням якісної оцінки є визначен-

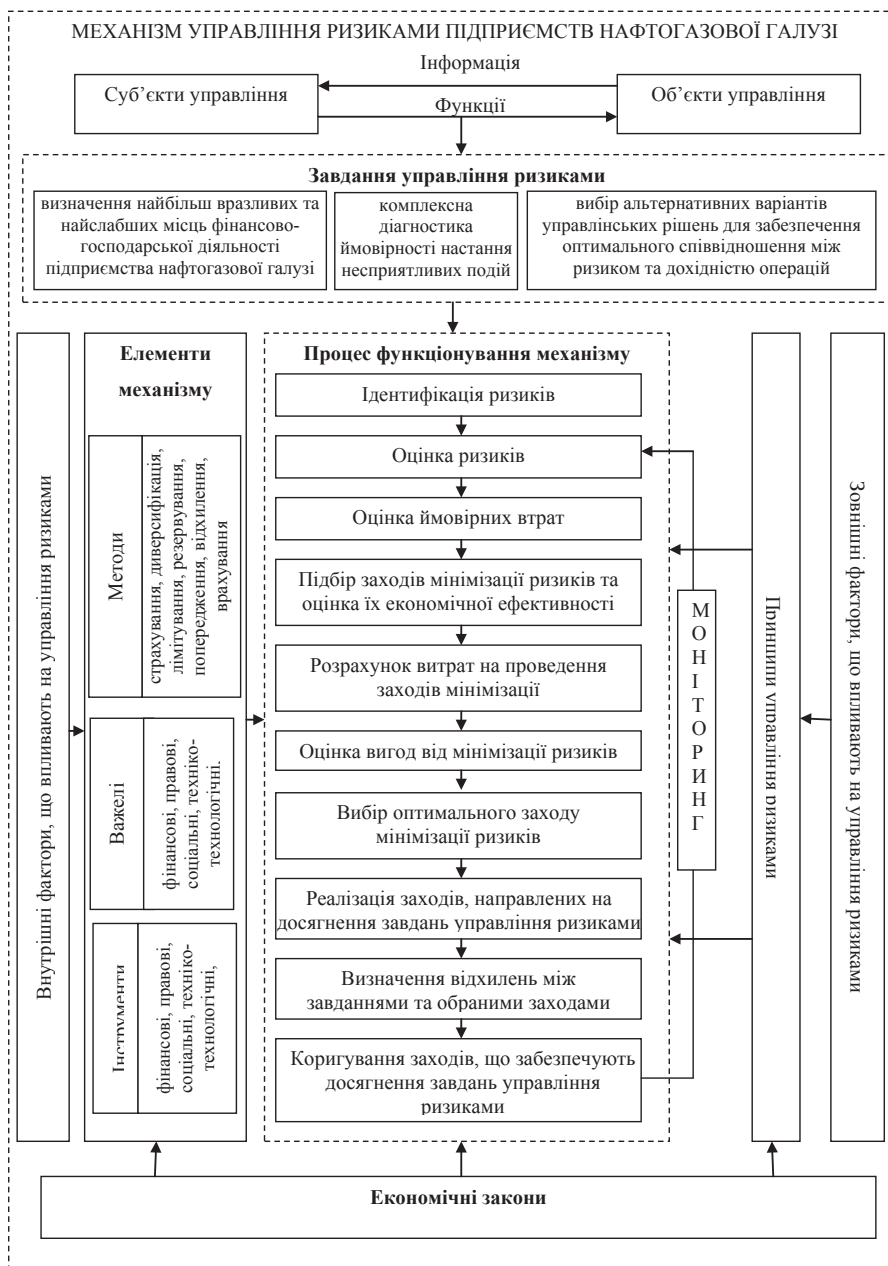


Рис. 1. Механізм управління ризиками підприємств нафтогазової галузі
Запропоновано автором

ня можливих видів ризиків, а також чинників, що впливають на рівень ризиків при здійсненні певного виду діяльності.

Важливу роль у системі управління ризиком відіграє правильний вибір заходів попередження і мінімізації ризику, які загалом визначають її ефективність.

Для ефективної системи управління ризиками доцільно проводити моніторинг, який включає в себе аналіз та оцінку рівня ризиків на підприємстві. Для підприємств нафтогазової галузі питання забезпечення ефективного здійснення моніторинг є особливо важливим, оскільки діяльність таких підприємств супроводжується значними як зовнішніми так і внутрішніми ризиками. У результаті порівняння запланованого рівня ризику із фактичними результатами визначається ефективність впроваджених дій, яка може бути як позитивною, так і негативною, визначається ступінь досягнення цілей. За результатами аналізу здійснюється оцінка діючих засобів впливу на ризики та виявляються їх проблемні місця. За умов відхилення фактичних результатів від запланованих управлінські дії спрямовуються на коригування процесу досягнення цілей. У разі відсутності відхилень або наявності їх у встановлених межах, коригування процесу реалізації заходів управління підприємницькими ризиками не є необхідним [8, с. 241].

Слід також наголосити, що прийняття та реалізація рішень відносно регулювання ступеня ризику вимагає виконання процедур контролю за процесом ризик-менеджменту. Але необхідно зазначити, що надмірний контроль здатний:

- обмежити сфери діяльності і тим самим можливість отримання цільового фінансово-економічного ефекту;

- необґрунтовано збільшити штат працівників, що здійснюють контроль;

- підвищити збитки, спричинені затратами на контроль і облік.

Ризик-менеджмент як процес управління передбачає розробку стратегічних і тактичних рішень.

Стратегія ризик-менеджменту – це загальний довгостроковий курс досягнення намічених цілей, в основу якого покладено прогнозування ризику та напрямів зменшення його впливу. Залежно від обраної стратегії планується подальша діяльність підприємства з урахуванням впливу факторів внутрішнього й зовнішнього середовища. Тактика має на меті пропонувати конкретні методи та прийоми для вибору

найбільш оптимального рішення та досягнення запланованих результатів в умовах ризику та невизначеності [9, с. 78].

Висновки з даного дослідження. Нафтогазова промисловість є енергетичною основою для сталого економічного та соціального розвитку держави. Україна має досить високу – понад 50% – частку споживання нафти і газу в загальному балансі споживання первинних енергоресурсів. Природний газ залишається пріоритетним енергоресурсом – його частка в енергобалансі становить приблизно 38-40%. Але на сьогодні розвиток паливно-енергетичних підприємств України знаходиться у стані невизначеності, характеризується певною хаотичністю, непередбачуваністю, відсутністю узгоджених і збалансованих між собою стратегій і пріоритетів перспективного розвитку галузей і регіонів, недосконалістю правового поля, неефективною системою управління ризиками. Керівникам нафтогазових компаній слід переглянути існуючі стратегії управління ризиками, вдосконалити процеси стратегічного планування та прогнозування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурлака Г.Г. Стратегія нафтопродуктозабезпечення як складова енергобезпеки України / Г.Г. Бурлака // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 43-49.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Сіднева Ж.К. Проблеми розвитку підприємств нафтопереробної промисловості в сучасних умовах / Ж.К. Сіднева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 2. – С. 107-111.
4. Ріщук Л.І. Організаційно-економічна модель управління ризиками на нафтопереробних підприємствах / Л.І. Ріщук, Н.П. Струк // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=600>
5. Вітлінський В.В. Економічні ризики: ігрові моделі : [навч. посібник] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.
6. Концептуальные основы по управлению рисками организации: интегрированная модель / [Р.М. Стейнберг, М.И. Эверсон, Ф.Д. Мартене и др.]. – 2004. – 151 с.
7. Хохлов Н.В. Управление риском : учеб. пособ. для вузов / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
8. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В.В. Пастухова. – К. : Київський національний торговель-економічний університет, 2002. – 302 с.
9. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т.Л. Мостенська / Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. пр. – Запоріжжя : ЗНУ, 2010. – № 3. – С. 72-79.

УДК 338.242.2

Чайка Т.Ю.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічного аналізу і аудиту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМА ВІДБОРУ ЕКСПЕРТІВ В ЕКСПЕРТНУ ГРУПУ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розглянута проблема формування експертної групи при прийнятті управлінських рішень. Уточнено склад і способи визначення часткових коефіцієнтів компетентності та розрахунок інтегрального показника компетентності фахівця. Запропоновано використовувати імпакт-фактор, індекс Хірша та індекс оперативності з метою підвищення точності оцінки наукового і кваліфікаційного авторитету кандидата в члени експертної групи. Уточнено алгоритм відбору фахівців в експертну групу.

Ключові слова: прийняття рішення, метод експертних оцінок, експертна група, показник компетентності, інтегральний коефіцієнт компетентності, імпакт-фактор, індекс Хірша, індекс оперативності, алгоритм формування експертної групи.

Чайка Т.Ю. ПРОБЛЕМА ОТБОРА ЭКСПЕРТОВ В ЭКСПЕРТНУЮ ГРУППУ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассмотрена проблема формирования экспертной группы при принятии управленческих решений. Уточнен состав и способы определения частных коэффициентов компетентности и расчета интегрального показателя компетентности специалиста. Предложено использовать импакт-фактор, индекс Хирша и индекс оперативности с целью повышения точности оценки научного и квалификационного авторитета кандидата в члены экспертной группы. Уточнен алгоритм отбора специалистов в экспертную группу.

Ключевые слова: принятие решения, метод экспертных оценок, экспертная группа, показатель компетентности, интегральный коэффициент компетентности, импакт-фактор, индекс Хирша, индекс оперативности, алгоритм формирования экспертной группы.

Chajka T.Y. THE PROBLEM OF SELECTION OF EXPERTS IN THE EXPERT GROUP WHEN MAKING MANAGEMENT DECISIONS

The article considers the problem of formation of the expert group when making management decisions. The exact composition and methods definition of private factors of competence and an integrated indicator of the competence of a specialist. It is proposed to use the impact factor, the Hirsch index and the index of efficiency to improve the accuracy of evaluation of scientific and qualification authority of the candidate to the members of the expert group. Improved algorithm of selection of experts in the expert group.

Keywords: decision making, the method of expert evaluations, expert group, an indicator of competence, integral factor of competence, impact factor, the Hirsch index, index of efficiency, the algorithm of formation of the expert group.

Постановка проблеми. При прийнятті управлінських рішень часто об'єктивної інформації виявляється недостатньо, виникає необхідність у використанні суб'єктивних оцінок, заснованих на накопиченому досвіді, знаннях, ідеях, думках і припущеннях фахівців.

Під експертними оцінками розуміють комплекс логічних і математичних процедур, спрямованих на отримання від фахівців інформації, її аналіз і узагальнення з метою підготовки і вироблення раціональних рішень. Метод експертних оцінок застосовується у випадках, коли безпосереднє вимірювання або обчислення за формулами показників для характеристики альтернатив є неможливим або вкрай скрутним. Часто сам характер показника такий, що припускає не просто вимір, а вираз деякої думки фахівця. У задачах прийняття рішення таким фахівцем, думка якого може бути використана для оцінки характеристик альтернатив, є експерт [1, с. 74].

Успішне вирішення завдання формування експертної групи є необхідною умовою якісного проведення експертного оцінювання. У зв'язку з цим важливою є проблема вдосконалення процесу добору з безлічі фахівців даного напрямку необхідної кількості експертів, які в складі експертної групи здатні командно найбільш ефективно вирішити поставлену задачу експертного оцінювання. При цьому особливу увагу слід приділяти об'єктивізації оцінки компетентності фахівців. Кількісний вимір компетентності експертів є досить важким завданням, основними проблемами в процесі вирішення якого є підвищення надійності і виділення найважливіших характеристик з безлічі часткових параметрів.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам відбору фахівців і формування експертних груп присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Різні методичні підходи до вирішення даної проблеми викладені, зокрема, у роботах О. О. Азарова, О. В. Рузакова, Л. В. Воронюк, В.О. Колкутіна, П. В. Пінчук, О. О. Васнецова, С. А. Лаптенко, С. Р. Чорного, Р.В. Ходакова, А. Є. Шумського. Незважаючи на велику кількість існуючих методик і алгоритмів формування експертних груп, процес їх удосконалення триває. Подальшого уточнення потребує система показників компетентності фахівців-потенційних учасників експертної групи.

Мета статті. У зв'язку з вищевикладеним, метою даної статті є уточнення підходів до формування критеріїв оцінки компетентності фахівців; розробка алгоритму відбору фахівців до експертної групи при прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відбір експертів в експертну групу доцільно розглядати як процедуру вибору з кластера фахівців осіб, що є найбільш придатними до передбачуваного виду діяльності. У зв'язку з цим процедуру відбору доцільно розбити на наступні складові:

- формування множини потенційних експертів, що володіють необхідними професійними компетенціями;

- вибір з заданої множини необхідної кількості експертів, що здатні і готові найбільш ефективно працювати в режимі експертної групи над поставленою проблемою. На даному етапі проводиться оцінка компетентності експертів, розраховуються приватні

та інтегральні коефіцієнти компетентності, заповнюються «паспорта експертів», ведеться база даних.

При формуванні експертної групи необхідно вирішувати завдання щодо якісного та кількісного відбору. Якісний відбір передбачає пред'явлення вимог, які умовно можна розділити на чотири групи: обізнаність, зацікавленість у результатах експертизи, діловитість та об'єктивність. Кількісний відбір передбачає визначення компетентності експертів, а також розрахунок їх необхідної кількості.

Стосовно до компетентності членів експертної групи, під компетентністю доцільно розуміти здатність людини справлятися з вирішенням різноманітних завдань, як стандартних, так і нестандартних, як у межах, так і поза межами його відповідальності [2, с. 94].

Досить серйозною проблемою при формуванні експертної групи є слабка формалізація вимог, що пред'являються до експертів. Деякими дослідниками пред'являється ряд вимог, об'єктивно оцінити відповідність яким часто буває дуже важко. Так, наприклад, у [3, с. 45] вказується, що крім компетентності, експерт повинен володіти також креативністю (здатністю вирішувати завдання, метод вирішення яких повністю або частково невідомий); евристичністю (здатністю виявляти неочевидні проблеми); інтуїцією (здатністю вгадувати рішення без його обґрунтування); предикатністю (здатністю передбачати або передчувати майбутнє рішення); незалежністю (здатністю протистояти думці більшості); всебічністю (здатністю бачити проблему з різних точок зору). У [4, с. 134] вказується, що відібрані спеціалісти повинні відповідати таким вимогам: експерт має бути визнаним спеціалістом у даній сфері; оцінки експерта мають бути відносно стабільні в часі на всіх етапах експертизи; експерт повинен мати деякий досвід успішних прогнозів у даній сфері знань або хоча б узагалі досвід прогнозування; експерт повинен мати широкий кругозір, ерудицію, бачити перспективи.

Вимоги, що пред'являються до експертів, залежать від методу організації експертизи. Якщо в процесі роботи експертам потрібно вступати один з одним у безпосередній контакт, у процесі формування експертної групи, поряд з оцінкою компетентності фахівців, необхідно проводити психологічне тестування майбутніх членів експертної групи. Основні якості, які вимагають перевірки – готовність до групової роботи; стійкість і незалежність суджень.

Очевидно, що оцінювання експертів з вищевикладених позицій може вимагати проведення додаткового психологічного тестування, що призведе до значного збільшення бюджету і подовженню термінів проекту. У зв'язку з цим у ряді випадків характеристика експертів з параметрами, що слабо формалізуються, видається недоцільним.

На етапі відбору претендентів в експертну групу і за результатами оцінки їх компетентності в деяких випадках доцільно присвоїти кожному експерту ваговий коефіцієнт, значення якого буде використовуватися в подальшому для підвищення достовірності експертних оцінок.

Таким чином, очевидно, що відбір претендентів в експертну групу – досить складний, трудомісткий процес. Його здійснення доцільно доручити працівнику, який володіє достатнім рівнем кваліфікації і креативністю. У певних випадках може знадобитися сформулювати робочу групу. Робоча група формується для організації заходів з відбору групи експертів, їх опитуванням, обробки отриманої інформації.

У разі, якщо початковий кластер фахівців заздалегідь не сформований, а відома лише мала вибірка фахівців (або навіть тільки один спеціаліст), для відбору експертів в експертну групу може використовуватися так званий «метод ланцюжка»:

- визначається початкова група потенційних експертів;

- кожному фахівцю з цієї групи пропонується відповідати на два питання: 1) «чи згодні Ви на участь у роботі експертної групи?»; 2) «кого з фахівців Ви рекомендуєте для участі в експертній групі з даного напрямку?».

Виявлені таким чином нові фахівці також включаються в початкову групу потенційних експертів. Процес пропонується завершувати, коли при подальшому опитуванні приріст кількості кандидатів не перевищує 10% [5, с. 92].

Важливим є питання про кількість залучених експертів. Чисельність експертної групи доцільно визначати в залежності від заданих ОПР (особою, що приймає рішення) бажаних значень довірчої ймовірності (Δ) і граничної помилки (P) очікуваних результатів роботи експертної групи, яка виключає проведення повторного дослідження [6, с. 315].

Таблиця 1
Вибір чисельності експертної групи у відповідності з заданими значеннями довірчої ймовірності (P) і граничної помилки (Δ)

Довірча ймовірність (P)	Гранична помилка (Δ)				
	1	0,5	0,3	0,2	0,1
99	7	26	74	165	663
95	4	15	43	96	384
90	3	11	31	67	270
85	2	8	23	51	207
80	2	7	19	41	164
75	2	5	15	33	132
70	2	4	12	27	109
65	1	4	10	22	86

За підсумками збору інформації про кандидатів в експерти багатьма дослідниками пропонується розраховувати загальний (інтегральний) коефіцієнт компетентності фахівця [7, с. 7]. Проте, в даний час у науковій літературі не існує єдиного підходу до формування інтегрального коефіцієнта компетентності членів експертної групи. Значно варіює як набір факторів, що пропонується враховувати при його розрахунку, так і сама методика розрахунку.

У залежності від галузевої специфіки і особливостей вирішуваних завдань, набір часткових показників компетентності може варіювати. Однак у загальному вигляді, на основі аналізу літературних джерел, в їх склад пропонуємо включати наступні коефіцієнти:

- коефіцієнт набутого досвіду;
- коефіцієнт кваліфікаційного рівня спеціаліста;
- коефіцієнт результативності спеціаліста;
- коефіцієнт наукового і кваліфікаційного авторитету;
- коефіцієнт самооцінки.

Після виявлення облікового складу фахівців, які ймовірно можуть стати членами експертної групи, об'єктивні дані по кожному фахівцеві пропонується структурувати наступним чином (див. табл. 2).

Коефіцієнт набутого досвіду визначається у відповідності зі стажем роботи з даної тематики (стовпчик 2 таблиці 1). У науковій літературі існують різні

Таблиця 2

Систематизація інформації про фахівців, потенційних учасників експертної групи

ПІБ та присвоєний порядковий номер фахівця (E_i)	Стаж роботи за даною тематикою (e_i)	Порядковий ранг кваліфікації (q_i)	Кількість успішно реалізованих проєктів, патентів і винаходів близької тематики (pr_i)	Кількість наукових публікацій близької тематики (p_i)
E_1	e_1	q_1	pr_1	p_1
E_2	e_2	q_2	pr_1	p_1
...
E_i	e_i	q_i	pr_i	p_i
...
E_n	e_n	q_n	pr_n	p_n

способи його визначення. Нам видається найбільш доцільним визначати його у вигляді відношення стажу даного фахівця до стажу найбільш досвідченого фахівця, що бере участь у вибірці. Тоді формула для визначення коефіцієнта набутого досвіду i -го спеціаліста (K_{nd_i}) прийме вигляд:

$$K_{nd_i} = \frac{e_i}{\max_{i=1}^n \{e_i\}}, \quad (1)$$

де e_i – стаж роботи з даної тематики i -го фахівця;
 n – кількість фахівців, що беруть участь у відборі.

Коефіцієнт кваліфікаційного рівня спеціаліста пропонуємо розраховувати на основі даних про його порядковий ранг кваліфікації (чим вище кваліфікація, тим вище порядковий ранг) (стовпчик 3 таблиці 1). Формула для визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня i -го фахівця (K_{kp_i}):

$$K_{kp_i} = \frac{q_i}{\max_{i=1}^n \{q_i\}}, \quad (2)$$

де q_i – порядковий ранг кваліфікації i -го фахівця;
 n – кількість фахівців, що беруть участь у відборі.

Коефіцієнт результативності спеціаліста пропонуємо розраховувати на основі даних про кількість успішно реалізованих ним проєктів близької тематики та кількості патентів і винаходів (стовпчик 4 таблиці 1). Формула для визначення коефіцієнта результативності спеціаліста (K_{pr_i}):

$$K_{pr_i} = \frac{pr_i}{\max_{i=1}^n \{pr_i\}}, \quad (3)$$

де pr_i – кількість успішно реалізованих проєктів, патентів і винаходів близької тематики i -го фахівця;
 n – кількість фахівців, що беруть участь у відборі.

Коефіцієнт наукового і кваліфікаційного авторитету фахівця пропонуємо розраховувати на основі даних про кількість успішно реалізованих ним проєктів близької тематики та кількості патентів і винаходів (стовпчик 5 таблиці 1). Формула для розрахунку коефіцієнта наукового і кваліфікаційного авторитету (K_{p_i}):

$$K_{p_i} = \frac{p_i}{\max_{i=1}^n \{p_i\}}, \quad (4)$$

де p_i – кількість наукових публікацій близької тематики i -го фахівця;

n – кількість фахівців, що беруть участь у відборі.

Аналіз наукових і науково-практичних публікацій заданої тематики є одним з найбільш перспективних способів формування множини потенційних експертів. На основі такого аналізу формується спи-

сок авторів, роботи яких відповідають заданим вимогам. З метою підвищення релевантності пропонуємо при оцінці наукового і кваліфікаційного авторитету кандидата в члени експертної групи враховувати поряд з кількістю публікацій також і інші супутні характеристики:

- імпаکت-фактор (IF);
- індекс Хірша (h-індекс);
- індекс оперативності.

Імпакт-фактор – чисельний показник важливості наукового журналу, у якому опублікована стаття спеціаліста; один з формальних критеріїв, за яким можна зіставляти рівень наукових досліджень у близьких галузях знань. Імпакт-фактор – це дріб, знаменник якої дорівнює числу статей, що опубліковані у журналі, а чисельник – кількість посилань на статті цього журналу, зроблених за фіксований період часу в різних джерелах.

Індекс Хірша – показник, запропонований у 2005 році американським фізиком Хорхе Хіршем з університету Сан-Дієго, Каліфорнія. Індекс Хірша є кількісною характеристикою продуктивності вченого, заснованою на кількості його публікацій і кількості цитувань цих публікацій. Індекс Хірша обчислюється на основі розподілу цитувань робіт даного дослідника. Вченому присвоюється індекс h , якщо h з його Np статей цитується як мінімум h раз кожна, у той час як решта ($Nh - h$) статей цитуються не більш, ніж h раз кожна. Індекс Хірша був розроблений, щоб отримати більш адекватну оцінку наукової продуктивності фахівця, ніж можуть дати такі характеристики, як загальне число публікацій і загальне число цитувань.

Індекс оперативності показує, як швидко стають відомими опубліковані автором статті. Вважається, що вони повинні бути процитовані протягом року з моменту публікації [8, с. 9].

Поряд з зовнішньої документальною оцінкою, доцільним видається також облік результатів самооцінки претендентами свого експертного рівня і ступеня ознайомленості з проблематикою, яку належить вирішувати в складі експертної групи. Слід однак відзначити, що точність самооцінки представляється в певному сенсі спірною, оскільки, на відміну від об'єктивного зовнішнього оцінювання компетентності, містить у собі суттєву компоненту суб'єктивності. Разом з тим, самооцінка необхідна для додаткового оцінювання обізнаності експерта.

Коефіцієнт самооцінки i -го експерта ($\forall i=1, \dots, n$) пропонується розраховувати у відповідності з наступною формулою:

$$K_c = \frac{\sum_{j=1}^m \lambda_j}{10 \cdot m}, \quad (5)$$

де λ_j – самооцінка (у балах), яка характеризує обізнаність експерта з j -ої проблеми;

m – кількість проблем, що формують проблематику майбутньої діяльності експертної групи.

Інтегральний коефіцієнт компетентності i -го фахівця можна визначити за допомогою простої середньої арифметичної:

$$K_{\text{инт}i} = \frac{K_{\text{нд}i} + K_{\text{кр}i} + K_{\text{пр}i} + K_{\text{р}i} + K_{\text{с}i}}{5} \quad (6)$$

На основі інтегрального коефіцієнта компетентності з урахуванням заданої чисельності експертної групи, що формується, приймається рішення про включення або не включення кожного з розглянутих фахівців в експертну групу. У загальному випадку вакансії заповнюються претендентами з найбільшими значеннями інтегрального коефіцієнта компетентності. Однак у випадку, якщо чисельність претендентів не набагато перевищує очікува-

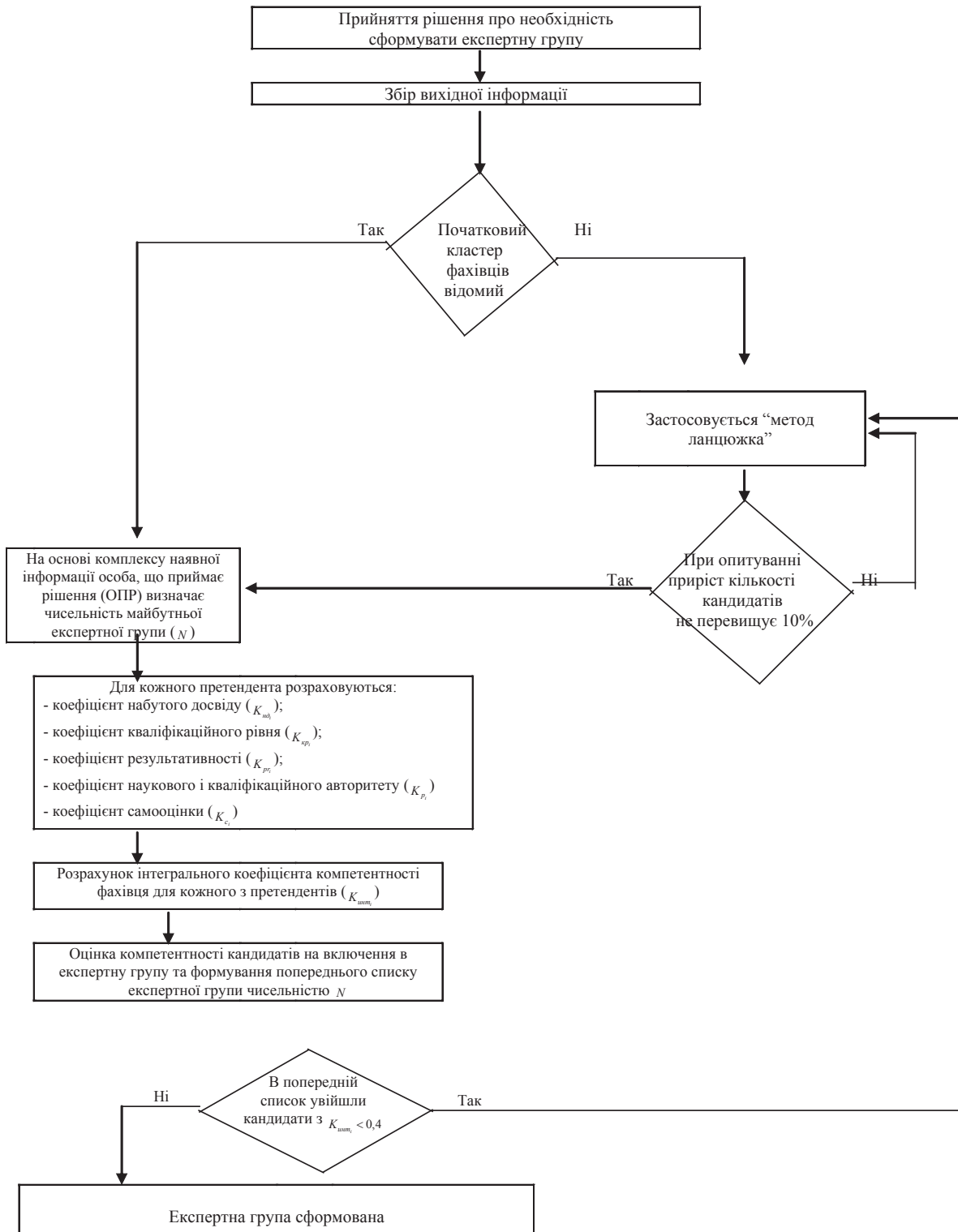


Рис. 1. Алгоритм формування експертної групи при прийнятті управлінських рішень

ну чисельність експертної групи, виникає загроза включення в групу фахівців не досить високої кваліфікації. Щоб уникнути такого розвитку подій, пропонуємо брати до уваги оцінювання інтегрального коефіцієнта компетентності спеціаліста за такими критеріями (табл. 3).

Таблиця 3
Оцінка компетентності кандидатів на включення в експертну групу на основі інтегрального коефіцієнта компетентності

Інтегральний коефіцієнт компетентності фахівця, ($K_{\text{инт}}$)	Компетентність фахівця
До 0,2 (-)	Дуже низька
0,2 – 0,4	Низька
0,4 – 0,6	Задовільна
0,6 – 0,8	Досить висока
0,8 – 1,0	Дуже висока

Фахівців, для яких інтегральний коефіцієнт компетентності є нижче 0,4 (тобто з низькою і дуже низькою компетентністю), в експертну групу пропонуємо не включати. У разі, якщо чисельність претендентів з достатньою кваліфікацією (вище 0,4) недостатня для формування експертної групи заданої чисельності, вважаємо за доцільне повернутися до етапу формування множини потенційних експертів, що володіють необхідними професійними компетенціями. При цьому з попереднього списку кандидатів виключаємо тих фахівців, для яких $K_{\text{инт}} < 0,4$, і з урахуванням оновлення списку повторюємо ітерацію починаючи з використання «методу ланцюжка».

Авторами уточнено алгоритм формування експертної групи з урахуванням:

– обсягу і змісту інформації про початковий кластер фахівців;

– уточненої системи показників компетентності фахівців;

– використання імпаکت-фактора, індексу Хірша та індексу оперативності при оцінці наукового і кваліфікаційного авторитету (рис. 1).

Формування експертної групи – досить складний, трудомісткий процес. Одним з напрямів зниження часових і грошових витрат є залучення до вирішення поставленої проблеми груп фахівців, що вже склалися раніше. Однак, і в цьому випадку рекомендується не нехтувати проведенням оцінки компетентності членів такої групи.

Висновки. У статті уточнено алгоритм формування експертної групи при прийнятті управлінських рішень на основі системи показників, що характеризують компетентність претендентів. У разі, якщо початковий кластер фахівців заздалегідь не сформовано, для відбору експертів в експертну групу пропонується використовувати «метод ланцюжка». Уточнено оптимальний набір приватних показників компетентності фахівців. Для більш адекватної оцінки наукового і кваліфікаційного авторитету запропоновано користуватися імпаکت-фактором, індексом Хірша та індексом оперативності.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку можуть бути пов'язані з уточненням механізму обліку отриманих показників компетентності залучених спеціалістів у процесі обробки отриманих з їх участю експертних оцінок. Ще один напрям подальших досліджень може бути пов'язано з уточненням ролі самооцінки при аналізі рівня компетентності членів експертної групи. Також подальшого уточнення потребує механізм відбору претендентів в експертну групу у випадку, якщо специфіка проблеми вимагає участі різнопрофільних фахівців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці.: монографія. / В.Р. Кігель. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.
2. Черный С.Г., Ходаков Г.В. Разработка информационной системы формирования экспертной группы / С.Г. Черный, Г.В. Ходаков // Вісник СумДУ. Серія «Технічні науки», № 3, 2008. – С. 93-99.
3. Шумский А.Е. Разработка управленческих решений. Методология и математические основы / А.Е. Шумский. – Находка: ИТиБ, 1999. – 74 с.
4. Азарова А.О., Рузакова О.В., Воронюк Л.В. Розробка підходу визначення компетентності експертів при побудові системи підтримки прийняття рішень щодо оцінювання фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, О.В. Рузакова Л.В. Воронюк // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 133-138.
5. Лаптенко С.А. Метод экспертных оценок в экологическом менеджменте предприятия / С.А. Лаптенко // Экология на предприятии. – 2012. – № 3. – С. 91-95.
6. Вентцель Е.С. Теория вероятностей / Е.С. Вентцель. – М.: КНОРУС, 2010. – 664 с.
7. Колкутин В.В., Пинчук П.В., Васнецова О.А. Об отборе экспертов для анализа конкурентоспособности аппаратно-технических средств для проведения судебных экспертиз / В.В. Колкутин, П.В. Пинчук, О.А. Васнецова // Проблемы экспертизы в медицине. Научно-практический журнал, № 1 (17). – Ижевск: «Экспертиза», 2005. – С. 5-8.
8. Определение индекса цитируемости научно-педагогических кадров: методические рекомендации / сост. С.М. Ющенко: ФГБОУ ВПО «Приморская ГСХА». – Уссурийск, 2012. – 28 с.

УДК 005.322:316.46:331.108.26

Чалова М.А.

фахівець

Центру трансферу технологій
Запорізького національного університету**Сучков А.В.**

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту організації та логістики
Запорізького національного університету

ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ КЕРІВНИКА

Стаття присвячена розгляду підходів, що розглядають лідерські якості керівника на сучасному підприємстві. Дана стаття розкриває сутність таких понять як «керівник» та «лідер», пов'язуючи їх з основними підходами щодо вивчення явища «лідерства», також його характерних рис, якостей, поведінки.

Ключові слова: лідер, керівник, керівництво сучасним підприємством, підходи, лідерські риси, якість.

Чалова М.А., Сучков А.В. ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ

Статья посвящена рассмотрению подходов оценки лидерских качеств руководителя на современном предприятии. Данная статья раскрывает суть таких понятий как «руководитель» и «лидер», связывая их с основными подходами к изучению явления «лидерства», а также его характерных черт, качеств, поведения.

Ключевые слова: лидер, руководитель, руководство современным предприятием, подход, лидерские черты, качество.

Chalova M.A., Suchkov A.V. THE APPROACHE AND VALUES OF LEADERSHIP QUALITIES AND MANAGEMENT

The article considers approaches to evaluation of leadership qualities of heads on the modern enterprise. This article reveals the essence of such concepts as «head» and «leader», connecting them with the main approaches to the study of the phenomenon of «leadership» and its characteristics, qualities, behavior.

Keywords: leader, head, modern enterprise management, approach, leadership traits, qualities.

Постановка проблеми. Лідерство – це поняття, що виникло з появою перших суспільств, та розвивається день у день, і грає важливу роль у сьогоденні. У сучасному світі при значному розвитку сучасних технологій, ускладненню багатьох виробничих та управлінських процесів та ситуацій, що можуть виникнути на підприємстві, лідер є необхідною складовою в ланцюзі ефективного прийняття та реалізації управлінського рішення.

На сучасному етапі розвитку української економіки є вкрай важливим розвивати малий та середній бізнес та давати можливість молоді розпочинати інноваційне підприємництво. Це зумовлюється розвитком інформаційних технологій, високою конкуренцією на світовому ринку праці, необхідністю створювати та просувати український продукт. Задля цього колективу, підприємству чи країні необхідний лідер, людина, яка зможе приймати ефективні управлінські рішення, мати великий вплив на людей, просувати свою компанію вперед. Розглянемо нижче основні функції та характеристики лідера, а також підходи щодо вивчення лідерства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вже більше сторіччя вчені світу досліджують тему лідерства, визначаючи основні категорії та поняття. Серед вітчизняних науковців слід виділити наступних: Н.П. Беяцький, Д.І. Черваньов, А.В. Шегда, О.І. Гудал, С.А. Калашнікова, С.І. Смирнов, І.І. Ладанов, М.М. Логунова, В.М. Данюк, А.В. Зуб, В.М. Петюх, В.О. Коноплицький, А.І. Філіна, О.С. Виханський. Серед зарубіжних науковців виділяють: Лі Дж. Болен, Дж.Г. Бойетт, Річард Фарсон, Т. Пітерс, Дж. Террі, К. Бланшар, Ж. Блондель, Г. Альтман, У. Беннісс, Джон П. Котер [3].

Постановка завдання. Необхідно визначити безпосередньо поняття «лідерство», продемонструвати лідера з точки зору трьох основних підходів з позиції менеджменту, детермінувати методи підвищення

ефективності поведінки й взаємодії членів колективу, зробити наголос на основній сутності феномена лідерства в сучасному світі.

Виклад основного матеріалу. Феномен лідерства – це досить специфічне явище, його неможливо описати ніякими поняттями. З першого погляду дати визначення лідерства здається просто, але все-таки важко відповісти на питання, що це таке, так як насправді феномен лідерства включає величезну кількість аспектів, охоплює велику область можливостей людини.

Для початку необхідно розібратися з визначення поняття «лідер». Лідер (від англ. leader – провідний, перший, що йде попереду) обличчя будь-якої групи (організації), яке користується великим, визнаним авторитетом, має вплив, що виявляється в управлінських діях. Лідерство – це тип управлінської взаємодії (у даному випадку між лідером і послідовниками), заснований на поєднанні різних джерел влади в залежності від конкретної ситуації та спрямований на спонукання людей для досягнення спільних цілей. Іншими словами лідерство – стосунки домінування і підпорядкування, впливу і прямування в системі міжособистісних стосунків у групі, які ведуть до наміченої мети.

Кожен вчений формулює власне визначення «лідера». Розглянемо порівняльну таблицю з визначеннями науковців нижче (табл. 1) [2].

Не існує аксіом, що стверджує, що керівник є завжди лідером, а лідер є завжди керівником. Існують випадки, коли лідера в організації немає взагалі, або ж окрім лідера керівника, є ще досить багато неформальних лідерів у колективі організації. Менеджер у своєму впливі на роботу підлеглих і побудові стосунків з ними перш за все використовує і покладається на посадову основу влади. Лідерство ж, як специфічний тип стосунків управління, базується більш на процесі соціальної взаємодії, а точніше взаємодії в організації.

Лідерство не можливе без взаємодії людей. Один керує, інший дозволяє ним керувати; останній у свою чергу керує іншим. Лідерство визначається як здатність впливати на індивідуумів і групи людей, щоб спонукати їх працювати для досягнення цілей [9, с. 38]. Можна виділити основні ознаки лідерства, в якості соціально-психологічного процесу групового розвитку:

1. За стилем лідерства:
 - 1.1) демократичний,
 - 1.2) авторитарний,
 - 1.3) ліберальний.
 2. За змістом діяльності:
 - 2.1) лідер-виконавець забезпечує виконання вже прийнятої програми поведінки;
 - 2.2) лідер-натхненник пропонує програму поведінки;
 - 2.3) лідер з властивостями як лідера-натхненника, так і лідера-виконавця.
 3. За характером діяльності:
 - 3.1) універсальна ознака – лідер проявляє завжди свої якості;
 - 3.2) ситуаційна ознака – лідерські якості проявляються лише в специфічних ситуаціях.
- Кожна організація намагається домогтись підвищення ефективності, збільшення прибутків, зменшення використання ресурсів, оптимальних витрат

людських сил, ресурсів та часу. Тобто підприємство прагне ефективного керівництва. На нашу думку, ефективні лідери не є завжди ефективними управлінцями. Існують випадки, коли прояви ефективного лідерства є зайвими в формальних організаціях. Тому можна сказати, що нове управлінське мислення потребує, щоб керівництво людьми здійснювали не формальні начальники, а лідери, які користуються в колективі неформальним авторитетом.

З вище зазначеного можна сказати, що феномен лідерства ґрунтується на авторитеті керівника. Розрізняють формальний, особистий і повний авторитет керівника [11, с. 104]:

1. Прояв формального авторитету керівника зумовлюється правами посадової особи, він дає розпорядження, завдання, вимагає виконання та контролює і стимулює їх працю.

2. Під особистим авторитетом керівника розуміють комплекс особистих даних. Прикладом можуть стати толерантність, етикет, людяність.

3. Повний авторитет лідера включає в себе та успішно поєднує формальний та особистий авторитет.

Задля визначення поняття та явищ лідерства науковці виділяють три підходи щодо вивчення цього терміну:

1. Поведінковий підхід
2. Ситуаційний підхід

Таблиця 1

Порівняльна таблиця визначення поняття «лідер»

Науковець	Визначення поняття «лідер», «лідерство»
Коноплицький В.О., Філіна А.І.	Лідер – це людина, яка володіє ефективними способами (технологіями, вміннями, навичками) побудови стосунків із найрізноманітнішими людьми таким чином, що вони прямо або непрямо становились помічниками в його починання
Данюк В.М., Петюх В.М. [3, с. 209]	Лідер – це людина, здатна впливати на окремих людей чи групу, спрямовувати їх зусилля на досягнення цілей організації. Лідер – це той, хто має енергію, виробляє її, проявляє, передає [5, с. 162]
Шегда А.В.	Лідер – це той, хто веде за собою, очолює. Лідер здійснює важливу функцію управління – показує шлях руху вперед, веде за собою виконавців
Черваньов Д.	Лідер – один з чотирьох основних архетипів керівників (лідер, адміністратор, плановик, підприємець), що володіють визначеними специфічними знаннями, рисами характеру і навичками втілення поставлених цілей у життя
Пітерс Т. [10, с. 99]	Лідерство – це мистецтво, а не наука. Лідерство – це таємниця людської душі. Лідерства – спрямовуюча діяльність. Лідерство – це не тільки дія, це ще й дійство.
Террі Дж.	Лідерство – це вплив на групи людей, що спонукає їх до досягнення загальної мети
М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури	«Лідерство визначається як здатність впливати на індивідуумів і групи людей, щоб спонукати їх працювати для досягнення цілей» [9, с. 38].

Таблиця 2

Характеристика типів лідерства: авторитарний, демократичний та нейтральний

Стилі лідерства	Формальний бік	Змістовна сторона
Авторитарний тип	Ділові стилі розпорядження	Справи групи плануються заздалегідь (в усьому їхньому обсязі)
	Заборони без поблажливості, загрози	Визначаються лише безпосередні цілі, подальші – невідомі
	Чітка мова, непривітний тон	Голос керівника вирішальний
	Похвала і осуд суб'єктивні	-
	Емоції до уваги не приймаються	-
Демократичний тип	Позиція керівника – поза групою	-
	Інструкція у вигляді пропозицій	Заходи плануються не заздалегідь, а в групі
	Не суха мова, а товариський тон	За реалізацію пропозицій відповідають всі
	Похвала і осуд – із радами. Розпорядження і заборони – з дискусіями	Усі розділи роботи не лише пропонуються, а й обговорюються
Нейтральний тип	Позиція керівника – всередині групи	-
	Тон – конвенціональний	Справи групи йдуть самі собою
	Відсутність похвали, претензій	Керівник не дає вказівок
	Ніякого співробітництва	Розділи роботи складаються із окремих інтересів чи лунають із боку лідерів підгруп
	Позиція керівника – непомітно осторонь групи	-

3. Підхід з позиції особистих якостей

Перший підхід поведінковий, став основою для виокремлення стилів лідерства та моделей поведінки. Він базується на манері поведінки керівника та його взаємодії з іншими. У рамках даного підходу виділяють три типи лідерства: авторитарний, демократичний та нейтральний (табл. 2).

Авторитарний лідер звик приймати рішення без згоди проте інших, не відносить до підлеглого як до особи, чия думка враховується. Демократичний лідер зацікавлений у думці власного персоналу, налаштовує з ними неформальні відносини. Нейтральний лідер не приймає участі в житті колективу [12, с. 48].

З приходом біхевіористської школи поведінковий підхід згодом розчарував науковців. Даний підхід не є оптимальним для вивчення ефективності керівництва, адже ефективність визначається не особистими якостями керівника, а скоріш його манерою поведінки щодо до підлеглих.

Поведінковий підхід загострив проблему вивчення лідерства, зосередивши увагу на поведінці керівника, який бажає спонукати людей на досягнення мети організації, однак його головний недолік поглядав у тому, що існує тільки один стиль керівництва. Цілком вірогідно, що ефективність стилю залежить від характеру керівника та конкретної ситуації.

Зміст ситуаційного підходу полягає в тому, що організація є залежною від зовнішніх обставин. Ситуація, що складається, зумовлює різноманітні методи управління, і вони мають своє відображення в майбутньому організації. Від керівників у рамках ситуаційного підходу вимагають швидкої орієнтації, вміння застосувати необхідні знання відповідно до ситуації, орієнтувати підлеглих.

Ситуаційний підхід концентрується на ситуаційних розбіжностях між організаціями та всередині самих організацій. Він намагається визначити, які значимі перемінні ситуації та як впливають на ефективність організації. Методологію ситуаційного підходу можна пояснити як процес з чотирьох етапів [7, с. 412-413]:

1. Керівник має бути знайомий із ефективними засобами професійного управління: розуміння процесу управління, індивідуальної і групової поведінки, системного аналізу, методів планування і функцією контролю і кількісних методів прийняття рішень.

2. Керівник має передбачати позитивні чи негативні наслідки від запропонованої їм концепції чи методики.

3. Керівник має вірно інтерпретувати ситуацію, визначаючи що є найважливішим у ситуації, що спричинить зміну, чи буде змінений один фактор, чи він потягне за собою зміну інших факторів.

4. Керівник має бути в змозі сполучити декілька прийомів управління таким чином, щоб в результаті зменшити негативний ефект за умов існуючих обставин.

Ситуаційний підхід визначає, що люди стають лідерами не стільки в силу своєї особистості, скільки завдяки різним ситуаційним факторам і відповідності взаємозв'язку між лідером і ситуацією. На думку американського вченого Фідлера, існують три критичні ситуації, які впливають на найбільш ефективне лідерство [4, с. 137]:

– вплив посади – лідер, що має більше посадових повноважень, може значно легше вести за собою, ніж той, хто не володіє такими повноваженнями;

– структура задач, або чіткість, з якою поставлені задачі можуть бути описані в порівнянні із ситуаціями;

– взаємовідносини між лідером і членами групи, у тому числі, наскільки колектив довіряє лідеру і готовий йти вслід за ним.

Даний підхід насправді визначає лідерство в якості продукту певної ситуації. Тобто людина стала лідером на основі здобутого авторитету внаслідок прийняття правильного управлінського рішення при настанні певної проблемної ситуації. Після даного єдиного прецеденту персонал може сприймати людину як за лідера і очікувати вірного рішення і в наступних ситуаціях.

Жоден з двох інших підходів не може зайняти головну роль у виявленні ефективності лідерства. Ні підхід з позиції особистих якостей, ні поведінковий підхід не змогли виявити логічного співвідношення між особистими якостями і поведінкою керівника, з однієї сторони, і ефективності, з другої. Це не означає, що вони не мають значення для керівництва. В ефективності керівництва вони є важливими компонентами успіху, так само вирішальну роль можуть грати допоміжні фактори. Вони залежать від середовища, його вимог та впливу, завданням персоналу, його настроєм, особистих якостей підлеглих.

Теорія лідерських якостей є найбільш раннім підходом до вивчення та пояснення лідерства. Науковці вивчали та досліджували лідерські якості, притаманні деяким визначним постатям. Також одним із завдань вчених було навчитися вимірювати якості лідера, що потерпіло краху.

У період між 1930 і 1950 рр. вивчення поняття «лідерства» було розпочато на систематичній основі та в крупних масштабах [3, с. 147]. Дані дослідження ставили за мету визначити якості ефективного керівника. Відповідно до особистісної теорії лідерства, також відомої за назвою теорії великих людей, найкращі з керівників мають певні загальні для всіх особисті якості. Вчені стверджують, якщо ці якості ефективного керівника можна виявити та систематизувати, то стає можливим виховувати дані якості в кожному з нас задля досягнення кращого керівництва на підприємствах та розвитку бізнесу та його успішності. Серед цих якостей вони змогли виділити наступні: високий рівень інтелекту, чесність, вражаюча зовнішність, ініціативність, здоровий глузд, рівень впевненості в собі.

Спростування вищевикладеної теорії було висунуто Р. Стогдиллом у 1948 році. Він розробив комплексний огляд досліджень у сфері лідерства, і дійшов висновку, що якщо розглядати можливість вивчення лідерства на основі особистих якостей керівників, то кожен раз можна отримати різний результат, непередбачуваний [2, с. 10]. У різних ситуаціях різні керівники виявили різноманітні особистісні риси. Загальним висновком його праці стало твердження: «людина не стає керівником лише з того, що він має деяким набором особистих властивостей».

Існують також і інші нові підходи щодо визначення ефективності лідерства, які також вивчають лідерські якості, але вже в розрізі конкретних ситуацій. Мова йде про атрибутивну та харизматичну теорію.

Висновки з попереднього дослідження: Як показують попередні дослідження, ефективність діяльності лідера зумовлюється частіше за все ситуацією та тим, як він себе в ній проявляє, ніж від його особистісних якостей. У різних ситуаціях керівнику необхідно проявити різні для кожної ситуації можливості лідера. На нашу думку, структура особистих якостей керівника повинна співвідноситися з власними якостями та завданнями підлеглих.

Сучасні вчені все ж таки схиляються до ситуаційного підходу визначення ефективності лідерства. На даному етапі розгляду проблеми ефективного управління науковці намагаються визначити особистісні якості та стилі поведінки, що виникають у керівника за певних обставин та класифікувати їх. Для розробок сучасних систем теорії лідерства актуальними є уточнення ролі лідера в побудові корпоративної культури та керуванні нею, і залежність стилю лідерства від етапу життєвого циклу організації.

Тема ефективного лідерства буде розглядатись і надалі, адже науковці ще не прийшли до остаточного варіанту визначення необхідної поведінки керівника, системи взаємодії керівника в персоналом та його реакцію на певну ситуацію, що склалась у компанії. На нашу думку, вирішальним фактором, що визначає ефективність діяльності сучасного лідера є частка людей, що все ж таки слідують словам та наказам керівника.

Враховуючи те, що існує поняття неформального лідерства в організації, лідер може ніколи не стати керівником, а керівник може ніколи не стати лідером для власних підлеглих. Лідер – це не посада, а масове визнання, втілення правильних рішень та речей у життя, аніж виконання правильно різноманітних рішень. Лідер – у першу чергу не є управлінцем, він є авторитетом в очах персоналу.

Для того щоб стати лідером, людині необхідно мати послідовників, для цього потрібно заслужити довіру людей. Тому головною якістю лідера є цілісність особистості, без цього успіх просто неможливий.

Доречним є рішення створити новий підхід, що поєднає три основні підходи до вивчення ефективності лідерства, адже на авторитет лідера впливає як ситуація, так і його особистісні риси і поведінка. До основних аксіом нового підходу щодо вивчення лідерства, на які будуть спиратися усі впливаючі дослідження, можна віднести:

1. Лідерство – це сфера взаємодії;
2. Лідерство – відбувається як подія;
3. У лідера є послідовники, готові йти за ним як союзники;
4. Лідери діють за межами формальних процедур;
5. Лідерство користується впливом, який виходить за межі формальної влади;
6. Лідерство пов'язано з ризиком і невизначеністю;
7. Ініціативи, що висувуються лідерами, підхоплюють не всі;
8. Лідерство – продукт свідомості, здатності переробленої інформації;
9. Лідерство – явище, яке виникає спонтанно.

У рамках кожного з трьох основних підходів щодо вивчення лідерства з точки зору менеджменту, наведених вище, науковці намагались створити систему оцінки лідерства. Кількісно зобразити лідерство на підприємстві стало складною задачею для вчених, не існує формул на сьогоднішній день, що могли б розрахувати кількісний показник лідерства.

Проаналізувавши ситуацію, ми прийшли **висновку**, що реальним, але не абсолютно точним, методом розрахунку коефіцієнта лідерства (далі – Кл) є анкетування персоналу, та підрахунок у процентному відношенні кількості голосів за певну кандидатуру до загальної кількості опитаних службовців (формула 1). Анкета має містити ситуаційні питання в залежності від специфіки діяльності підприємства, припускаючи відповідь з ім'ям одного з колег службовців. Розрахунок коефіцієнту проводиться для кожної окремої особи, яку вписали опитувані в анкету. Анкетування має проводитись анонімно.

$$K_{л} = \frac{\text{(Кількість послідовників)}}{\text{(Загальна кількість працюючих)}} \cdot \quad (1)$$

За результатами розрахунків можливо визначити кого з робітників його службовці вважають формальним чи неформальним лідером на підприємстві. Кандидат у лідери з вищим коефіцієнтом є найбільш підходящим визнаним суспільством успішним керівником, що має достатню кількість послідовників та має найбільший вплив на колектив.

Цей метод не є абсолютно коректним, адже він розрахований на чесність голосування, але є вірогідність людського фактору. Метод потребує подальшого доопрацювання. На жаль, ми не винайшли спосіб, аби точно визначити ступінь лідерства в якісній мірі, адже суб'єктивність суджень не є точним методом визначення лідера на підприємстві.

Лідери, завдячуючи своїй центральній позиції, відіграють важливу роль у формуванні групових цілей, світогляду, організації діяльності групи. Саме тому слід створити та вдосконалити новий четвертий підхід щодо визначення лідерства задля призначення на керівну позицію реального лідера.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреев В.І. Саморозвиток менеджера. – М.: Народне зібрання, 1995. – 160 с.
2. Аткинсон М. От босса к лидеру / Аткинсон М. // Менеджмент по персоналу. – 2008. – № 4. – С. 10-13.
3. Беляцкий Н.П. Менеджмент. Основы лидерства: Учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2002. – 250.
4. Веснін В. Р. Основи менеджменту: Підручник. – М: ІМПЕ. Вид. «Тріада, Лтд», 1997. – 384 с.
5. Данюк В.М. Менеджмент персоналу: Навч. посібник / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.
6. Гуцал О. Свобода лідерства / О. Гуцал // Стратегія. – 2007. – № 4. – С. 42-43.
7. Завадський Й.С. Менеджмент: – Т. 1 – К.: Українсько-фінській інститут менеджменту и бизнеса, 1997, – 543 с.
8. Калашнікова С.А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства. – К.: Київськ. Ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. – 380 с.
9. Лозниця В.С. Психологія менеджменту: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ. 1997. – 248 с.
10. Питерс Т. Лідерство – еще та задача / Т. Питерс // Справочник кадровика. – 2003. – № 5. – С. 98-100.
11. Платонов С. В., Третьяк В. І. Мистецтво управлінської діяльності. – К.: ТОВ «Видавництво Лібра», 1996. – 416 с.
12. Туленков М.В. Вступ до Теорії та практики менеджменту: Навч. посібник. – К.: МАУП, 1998. – 136 с.

УДК 334.716:656.13.003.13

Чернышёва Л.И.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента**Одесского национального политехнического университета***Чернат И.О.***студентка**Одесского национального политехнического университета*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена изучению специфики деятельности отечественных автотранспортных предприятий, выявлению проблем неудовлетворительной работы автотранспортных перевозчиков и поиску путей повышения эффективности их деятельности. В статье рассмотрены особенности и преимущества выбора транспортировки грузов с помощью автотранспорта и охарактеризованы факторы, влияющие на уровень его эффективности. Авторами разработаны этапы управленческих действий для повышения эффективности данных предприятий, проанализированы тенденции развития транспортной отрасли, выделены блоки критериев оценки эффективности транспортного обслуживания, предложены мероприятия повышения эффективности автотранспортных предприятий.

Ключевые слова: эффективность, транспортное обслуживание, оценка эффективности, автотранспортное предприятие, организационно-экономические аспекты.

Чернишова Л.И., Чернат И.О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена вивченню специфіки діяльності вітчизняних автотранспортних підприємств, виявленню проблем незадовільної роботи автотранспортних перевізників та пошуку шляхів підвищення ефективності їх діяльності. У статті розглянуто особливості та переваги вибору транспортування вантажів з допомогою автотранспорту та охарактеризовано фактори, що впливають на рівень його ефективності. Авторами розроблено етапи управлінських дій для підвищення ефективності даних підприємств, проаналізовано тенденції розвитку транспортної галузі, виділені блоки критеріїв оцінки ефективності транспортного обслуговування, запропоновані заходи щодо підвищення ефективності автотранспортних підприємств.

Ключові слова: ефективність, транспортне обслуговування, оцінка ефективності, автотранспортне підприємство, організаційно-економічні аспекти.

Chernyshova L.I., Chernat I.O. ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC ASPECTS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

The article is sanctified to the study of specific of activity of domestic motor transport enterprises, exposure of problems of unsatisfactory work of motor transport ferrymen and search of ways of increase of efficiency of their activity. In the article features and advantages of choice of transporting of loads are considered by means of motor transport and factors influencing on the level of his efficiency are described. Authors are work out the stages of administrative actions for the increase of efficiency of these enterprises, progress of a transport industry trends are analysed, the blocks of criteria of estimation of efficiency of a transport service are distinguished, the events of increase of efficiency of motor transport enterprises offer.

Keywords: efficiency, transport service, estimation of efficiency, motor transport enterprise, organizationally-economic aspects.

Постановка проблемы. Современные тенденции развития рынка автотранспортных услуг характеризуются высоким уровнем конкуренции из-за внушительного роста количества организаций занимающихся грузоперевозками, использования инновационных технологий в их деятельности, а также совершенствования информационно-коммуникационных потоков. Однако, динамичное нарастание нестабильности внешней среды, влияющей на деятельность транспортных предприятий, выражающееся в необходимости ускорения практически всех процессов – инновационных, инвестиционных, технологических, управленческих – требует ужесточения требований к инструментарию управления их деятельностью. В связи с этим, на сегодняшний день многие автотранспортные предприятия становятся убыточными или низкорентабельными из-за слабого уровня управления. Это актуализирует необходимость разработки новых подходов и методов, позволяющих транспортным предприятиям осуществлять инновационное управление с целью повышения эффективности транспортных предприятий за счет расширения спроса на услуги, повышения организационной гибкости, сокращения уровня транспортных издержек, а также оптимизации скорости транспортных потоков.

Анализ исследований и публикаций. Вопросам повышения эффективности транспортных предприятий уделялось внимание многих научных деятелей, как отечественных, так и зарубежных. Исследованию отдельных аспектов рассматриваемой проблематики посвящены работы таких ученых-экономистов как О.С. Кузьмина, В.И. Сергеева, Г.И. Ханалиева, Б.П. Артемьева, А.В. Дмитриева, С.Ф. Новиков и др. Однако в большей степени их акценты ложатся в логистическую плоскость, хотя повышение эффективности – более глубокий вопрос, решение которого во многом определяется еще и действием организационно-экономических факторов, включая внутреннее управление автотранспортными предприятиями.

Целью данной статьи является изучение специфики деятельности автотранспортных предприятий и выявление организационно-экономических аспектов повышения их эффективности.

Изложение основного материала. Транспортная система – это важнейшая составляющая производственной инфраструктуры страны. Так, за январь-сентябрь 2014 г. предприятиями транспорта Украины перевезено 508,1 млн.т грузов, грузооборот составил 257,1 млрд.ткм, а пассажирооборот 80,6 млрд.пас.км [1]. Создание и поддержание динамично развива-

ющейся, сбалансированной и устойчиво функционирующей транспортной системы безусловное и необходимое условие отечественной общеэкономической стабилизации, способствующей расширению торговых отношений, усилению конкурентоспособных позиций многих предприятий и отдельных регионов.

Анализ динамики развития украинского рынка грузоперевозок по видам транспорта свидетельствует о возрастании роли автомобильного транспорта за последние годы в общем объеме грузоперевозок. В 2013 году доля автотранспорта в Украине в сегменте грузоперевозок составила 11% против 9% в 2011 году [1]. Его преимущество заключается в высокой маневренности, экономичности, возможности гибкого планирования маршрутов, а также вероятности обеспечения полного контроля над грузом, доставки «от дверей до дверей» с необходимой степенью срочности и регулярности поставок. Также потребители дополнительно выделяют положительные возможности сохранности груза при доставке, удобство по приему и сдаче груза, налаженную информационно-коммуникационную систему, отсутствие промежуточных перегрузочных операций, при желании клиента – сопровождение груза до конечного пункта назначения, приемлемую стоимость услуг и т.п.

По данным Государственного комитета статистики Украины предприятиями автомобильного транспорта (с учетом перевозок физическими лицами-предпринимателями) за январь-сентябрь 2014 года перевезено 134,6 млн.т грузов, что на 4,0% больше, чем за январь-сентябрь 2013 г., и выполнен грузооборот в объеме 28,3 млрд.ткм, который, к сожалению, уменьшился на 1,8% [1].

Сегодня перед отечественными автотранспортными предприятиями возник целый ряд финансово-экономических, политических и организационных проблем, ставших причиной неудовлетворительной работы некоторых перевозчиков. Среди них можно выделить:

- 1) несовершенство существующей нормативно-правовой базы в области автомобильного транспорта;
- 2) несоблюдение руководящими органами автотранспортных предприятий необходимых требований к состоянию технических средств (фиктивный либо поверхностный техосмотр, экономия на качестве шин и автосервиса и т.п.);
- 3) ненадлежащее комплектование штата автотранспортных предприятий (непрофессиональный подбор кадров, некачественная стажировка новых водителей и т.п.);
- 4) низкое качество автопокрытий, что значительно увеличивает сроки перевозок и влияет на состояние эксплуатируемых транспортных средств;
- 5) инфляционные колебания, воздействующие на

необходимость постоянного пересмотра тарифов на перевозку;

6) закупка устаревших моделей автомобилей (ценовая позиция), приводящая к формированию морально устаревшего автопарка.

7) повышение цен на обслуживание автотранспорта (нестабильные цены на ГСМ, техобслуживание – ремонт и замену деталей).

Исходя из вышеизложенного, следует, что автотранспортным компаниям необходимо уделять больше внимания мониторингу рынка транспортных услуг, с целью выявления наиболее перспективных направлений деятельности и, по возможности, направлять весь свой потенциал на сохранение уже достигнутых результатов. Процесс повышения их эффективности, на наш взгляд, должен сопровождаться следующими действиями (рис. 1).

Изучение потенциала транспорта должно проводиться во взаимосвязи с соответствующими системами оценок, управления, планирования и т.п. К группам характеристик потенциала транспортного предприятия относят:

- 1) реальные возможности (возможности транспортных средств, коллектива предприятия и др.);
- 2) ресурсы и резервы (финансовые ресурсы, резервы транспортного парка и др.);
- 3) навыки разных категорий персонала (категории водителей, специализация управленческого персонала, диспетчеров и др.);
- 4) форму предпринимательства и организационную структуру (система отделов предприятия, филиалов, подразделений и др.) [2, с. 65].

Для увеличения эффективности работы транспортных предприятий с точки зрения управления, целесообразно акцентировать внимание на организационно-экономических методах, которые являются важной составляющей механизма управления и функционирования предприятий в конкурентной среде. Их реализация позволит оптимизировать работу предприятий с целью удовлетворения общественных потребностей, а также укрепит внутренний потенциал и возможности предприятия. В разряде экономических методов можно использовать экономические рычаги воздействия такие, как: материальное стимулирование и санкции, финансирование и кредитование, тарификация, зарплата, себестоимость, прибыль, цена. Организационные методы позволят улучшить качество внутренних бизнес-процессов за счет внедрения четких сроков исполнения поставленных заданий, назначения ответственных лиц, регулярного контроля исполнения обозначенных задач, за которыми стоят организационно-распорядительные действия (оргпроектирование, регламентирование, нормирование).

Использование организационно-экономических методов даст возможность автотранспортной компании обеспечить себе стойкое положение на рынке, привлечь потенциальных потребителей, превратив их в постоянных клиентов при реализации основной цели своей деятельности.

Не следует забывать, что на работу автотранспортных предприятий также оказывают влияние факторы, присущие данной сфере деятельности. Предлагается для исследования их разделять на три группы: факторы ма-



Рис. 1. Этапы управленческих действий для повышения эффективности автотранспортных предприятий (разработано авторами)

кросреды, факторы микросреды и внутрипроизводственные факторы. Их детальный перечень приведен на рис. 2.

Детальное изучение перечисленных факторов, обнаружение сильных и слабых сторон предприятия позволит выявить риски, с которыми может оно столкнуться в любой момент времени. Это подтверждает факт того, что транспортное обслуживание необходимо рассматривать не как некоторое стихийное явление, а как объект тщательного анализа и управления со стороны транспортной компании [3, с. 146]. Поэтому, автотранспортным предприятиям следует постоянно оценивать и анализировать текущее и перспективное состояние. Своевременность в этом вопросе поможет как можно раньше начать противодействующие мероприятия. Для этого рекомендуется установить систему критериев эффективности деятельности автотранспортного предприятия, которые можно рассмотреть под тремя гранями:

- со стороны потребителя – эффективность транспортного обслуживания;
- с технической точки зрения – эффективность технической эксплуатации транспортных средств;
- с финансовой стороны – эффективность управления и использования финансов транспортной компании.

Для оценки эффективности транспортного обслуживания можно отнести такие критерии, как:

- доставка точно в срок;
- выполнение запланированного объема перевозок;
- достижение минимума себестоимости перевозок [4, с. 18].

Среди показателей оценки эффективности технической эксплуатации и надежности транспортных средств можно выделить:

- коэффициент выпуска, определяющий долю календарного времени, в течение которого транспортное средство (или парк) фактически осуществляет транспортную работу на линии;
- коэффициент технической готовности, определяющий долю рабочего времени, в течение которого транспортное средство (парк) исправен и может быть использован в транспортном процессе;
- коэффициент нерабочих дней, определяющий долю календарного времени, в течение которого исправный транспортное средство (группа транспортных средств) не используется в транспортном процессе по организационным причинам;
- коэффициент технической готовности, характеризующий работоспособность транспортного средства [5, с. 167-169].

Финансовую оценку можно повести, рассчитав показатели:

- ликвидности предприятия;

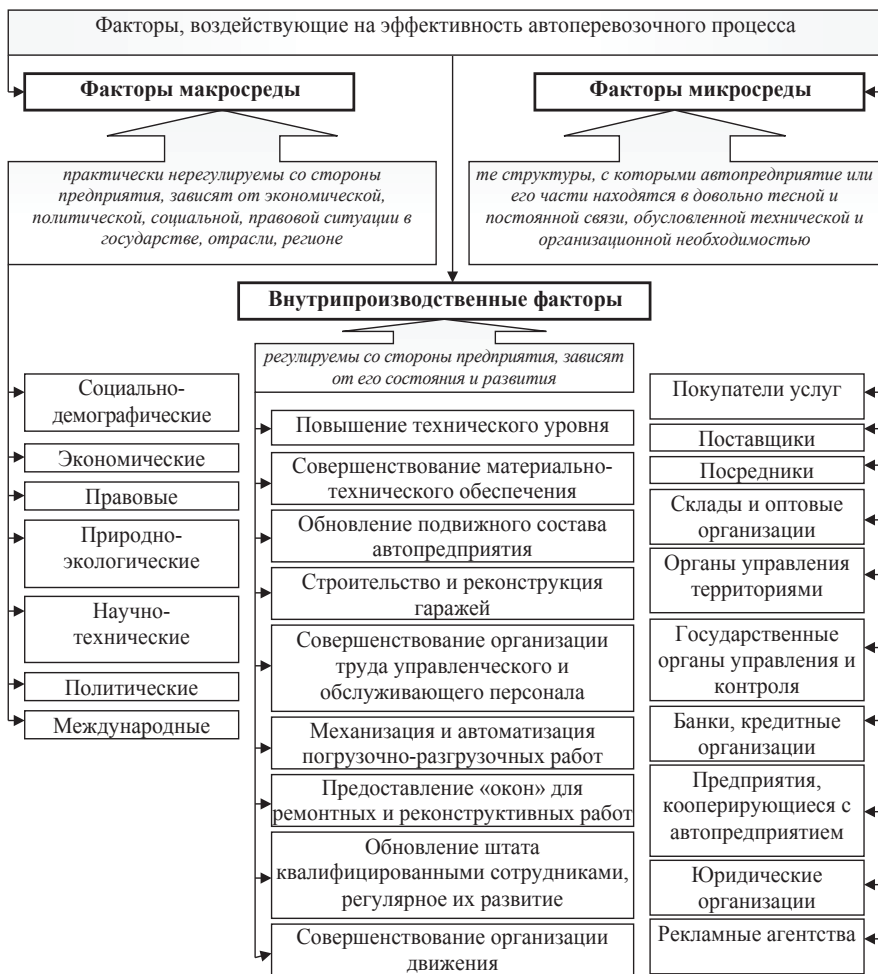


Рис. 2. Факторы, воздействующие на уровень эффективности автомобильного транспорта (разработано авторами)

- финансовой устойчивости;
- деловой активности автотранспортного предприятия (коэффициенты оборачиваемости);
- рентабельности (прибыльности).

При необходимости, для оценки финансового состояния можно подключить показатели, которые базируются на денежных потоках (чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), модифицирована внутренняя норма доходности (MIRR) и индекс рентабельности (PI)).

Последующие управленческие действия рекомендуется свести к выявлению проблемных мест в деятельности предприятия, препятствующих успешному, эффективному развитию и разработке направлений возможного совершенствования, способного привести к оптимальному результату. Возможно определение стоимости материальных затрат на преодоление выявленных сложностей или недостатков в работе, а также определение соотношения между потерями и затратами на ликвидацию «узких мест».

Тенденции отечественного рынка транспортных услуг выявляют нарастающую потребность в оказании дополнительного комплекса сопутствующих операций, что определяет необходимость диверсификации автотранспортных предприятий в транспортно-логистические объединения и интеграцию с партнёрами по цепочкам поставок продукции, т.е. по сути, это является основой формирования транспортно-логистических кластеров. Учитывая все требо-

вания клиентов, работа автомобильного транспорта, безусловно, должна осуществляться так, чтобы полностью удовлетворять потребности в перевозке грузов при соблюдении следующих условий:

- максимально полная загрузка транспортных средств с точки зрения их грузоподъемности и грузоместимости;
- разработка оптимальной маршрутной карты: план рациональных маршрутов;
- повышение коэффициента использования пробега, обеспечение загрузки на обратный или следующий рейс;
- снижение общих затрат на транспортировку.

Вышеприведенные условия можно дополнить логистическими, а именно:

- организация консолидации грузов;
- организация таможенного оформления;
- складирование и хранение груза;
- страхование грузов на всех этапах логистической цепочки и т. д.

В случае преобразования транспортного предприятия в транспортно-логистическое, оно становится органическим партнёром клиента, тем самым укрепляя свои конкурентоспособные позиции и финансово-хозяйственную устойчивость. Однако, анализ литературных источников показывает, что сегодня на рынок транспортно-логистических услуг выходят фирмы, предлагающие альтернативные варианты ведения рассматриваемого бизнеса в виде аутсорсинговых услуг, а именно функциональные подразделения OEM (Original Equipment Manufacturer), 3PL-провайдеры (Third Party Logistics Provider), 4PL-провайдеры (Fourth Party Logistics Provider), которые являются системными интеграторами и LLP-провайдеры (Lead Logistics Provider) [6]. Они могут предложить клиентам либо сократить, либо даже отказаться от логистических подразделений в рамках автотранспортных предприятий, при этом поручив логистические задачи внешнему профессиональному персоналу. По статистике, именно компании автомобильной промышленности являются наиболее активными потребителями услуг этих провайдеров.

К примеру, 3PL-провайдер выполняет функции организации перевозок, управления запасами продукции, складское хранение, учет, обработка груза, подготовку документации, доставку конечному потребителю и клиент приобретает полный перечень всех необходимых услуг, отвечающий его потребностям по всем критериям [7]. Автотранспортному предприятию рекомендуется прибегать к данному виду услуг, если:

- компания расширяется, что позволит сократить затраты (временные и трудовые) на организацию внутренней логистики;
- возникает потребность в снижении себестоимости продукции (дополнительные издержки на собственное подразделение логистики, в т.ч. склады, автопарк, штатные сотрудники могут обойтись дороже, требуя круглогодичных издержек независимо от загруженности структуры);
- возникает потребность в активных импортно-экспортных операциях (с помощью логистического аутсорсинга возможно эффективнее наладить процедуру таможенного прохождения грузов).

4PL провайдеры являются интеграторами всей логистической цепи. Они дополняют спектр услуг 3PL-провайдеров стратегически важными бизнес-процессами (причем, не только логистическими). В отличие от традиционного аутсорсинга, который предоставляет преимущества, в основном, на отдельных участках логистической цепи, 4PL-подход призван оптимизи-

ровать цепь поставок в целом за счет влияния на четыре ключевые составляющие: увеличение сервиса, сокращение операционных затрат, сокращение времени выполнения заказа и увеличение оборачиваемости основного капитала [8, с. 40].

Исходя из этого, основной организационной составляющей частью транспортного обслуживания должно стать проектирование рационального перевозочного процесса, понимаемого как поиск организационных и технических возможных решений, обеспечивающих максимальную эффективность перевозки автомобильным транспортом грузов от места их производства до места потребления. Оптимизацию цепи процесса транспортного обслуживания надо начинать с грузополучателя, являющегося последней точкой сбыта и перемещаться в обратную сторону физического движения товара с соблюдением двух принципов: продавца-покупателя и взаимответственности [4, с. 19]. С точки зрения логистических бизнес-процессов в данной схеме входы и выходы могут быть представлены грузопотоками, а содержание набором предоставляемых услуг, т.е. функциональным содержанием автотранспортной деятельности. Результат может быть представлен в виде синергетического эффекта. Логистическая синхронизация потоков через синергию обуславливает непрерывность и скорость, управляемость и экономичность процессов. Здесь параметры потоков – это характеристика происходящих процессов. Проблема оптимизации потоковых процессов может быть только при условии, если оптимизация потоков ограниченных ресурсов системы означает оптимизацию затрат материального производства в полном объеме [4, с. 20].

Таким образом, в силу организационной специфики автотранспортной деятельности, процесс управления ее логистическими бизнес-процессами можно осуществлять с помощью координированного руководства различных систем управления грузопотоками, экономически относительно обособленных, достаточно технически оснащенных, технологически и информационно взаимосвязанных. Это необходимо для осуществления функции координации логистических операций, с применением телекоммуникационных сетей и новейших информационных технологий. Данная работа должна быть ориентирована на решение транспортных задач клиентов с последующей отработкой алгоритма решений на моделях бизнес-процессов с использованием методов проектирования и структурного анализа. Это позволит получить управленческую информацию, позволяющую сформировать общую картину управления всеми бизнес-процессами автотранспортного предприятия.

Подводя итоги, следует отметить, что повышение эффективности деятельности отечественных автотранспортных предприятий можно достичь также за счет выявления нереализованных внутренних резервов (как явных, так и скрытых). В данной сфере это могут быть лишние нерациональные маршруты, простои (ожидания), избыточные процессы (дополнительная обработка заказов), поломки, транспортные дефекты, что повлечет значительные операционные потери. Их выявление и определенная градация позволит руководству сформировать программу действий для повышения эффективности за счет нахождения бесполезных трудозатрат, высвобождения дополнительных ресурсов и направления на дальнейшее использование.

Выводы из проведенного исследования. Акцентируя внимание на организационно-экономических аспектах совершенствования деятельности автотран-

спортивных предприятий, повышение эффективности их функционирования рекомендуется осуществлять за счет следующих мероприятий:

– *расширения комплекса услуг* (в том числе логистических). Предприятие не просто организует конкретную перевозку груза из пункта А в пункт Б, но и предлагает клиенту оптимальные решения в предоставлении комплекса услуг на всех этапах перевозки груза;

– *внедрения системы контроля над всеми бизнес-процессами*. Непрерывный контроль в режиме реального времени выполнения планов и технических регламентов процесса транспортировки груза позволит сформировать информационные потоки для принятия результативных управленческих решений. Контроль позволит управлять подвижным составом с целью экономии потребления топлива и снижение износа транспорта. Практика показывает, что внедрение системы контроля позволяет в кратчайшие сроки кардинально усовершенствовать ведущие бизнес-процессы и, в свою очередь, повысить их эффективность;

– *внедрения системы связи на подвижном составе*. Это позволит оптимизировать управление инфраструктурными процессами, в частности перевозку при обеспечении должного уровня безопасности движения транспорта, перевозимого груза, даст возможность оптимизировать маршрутные сети, отслеживать состояние груза, который перевозится, фиксировать время его покоя и передвижения;

– *четкого разделения обязанностей и задач между двумя ведущими службами автотранспортного предприятия*: логистической и эксплуатационной. Это приведет к повышению организационно-экономической устойчивости автотранспортного предприятия;

– *сокращения межоперационных простоев*, более полного использования технических ресурсов транспортного состава;

– *повышения требований к качеству набора водительского персонала*. Основной целью данной рекомендации является повышение безопасности дорожного движения;

– *мониторинга и анализа рынка услуг*. Регулярный мониторинг и анализ позволят обобщить информацию о клиентах и конкурентах данной сферы деятельности и дадут возможность принимать правительные и обоснованные решения с учетом выявленных проблем;

– *повышения организационной гибкости, в частности уровня адаптивности персонала к изменениям в сфере функционирования предприятий*. Внешние изменения накладывают свой отпечаток на внутренние процессы организации, заставляя руководящие органы адаптировать рабочую сре-

ду к организменным, желательным сводя к минимуму процессы кадрового сопротивления. Повышение организационной гибкости влечет одновременно изменения и в производственной сфере, и в системе управления предприятием. Эти изменения должны быть скоординированы на перспективное развитие автотранспортного предприятия через побуждающие мероприятия для сотрудников (дополнительное обучение, способствующее накоплению рабочего опыта, поощрение открытости сотрудников к изменениям и т.п.). Руководство должно инициировать такую рабочую активность, которая стимулировала бы формирование и развитие инновационных навыков, знаний и умений в новой функциональной среде;

– *ведения отдельных транспортных операций на принципах аутсорсинга*, способствующий разделению бизнес-рисков и повышению качества транспортного обслуживания.

Комплексность использования предложенных мероприятий сформирует основу для принятия целесообразных и объективных управленческих решений в области повышения эффективности работы автотранспортных предприятий.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Горяинов, А.Н. Выделение групп потенциала предприятия для целей транспортной диагностики [Текст] / А.Н. Горяинов, Г.В. Черкасова // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Нові рішення в сучасних технологіях. – 2010. – № 17 – С. 63-67.
3. Соколов Ю.И. Экономика качества транспортного обслуживания грузовладельцев: монография. – М.: ФГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2011. – 184 с.
4. Покровский А.К. Транспортное обслуживание как составляющая часть транспортного производства [Текст] / А.К. Покровский, К.А. Ким // Грузовое и пассажирское автохозяйство. – 2014. – № 5. – С. 16-21.
5. Хасанов Р.Х. Основы технической эксплуатации автомобилей: учебн. пособие. / Р.Х. Хасанов – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2003. – 193 с.
6. Годлевский М.Д. Классификация иерархических систем управления и координации бизнес-процессов цепочек поставок [Текст] / М.Д. Годлевский, А.А. Станкевич // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2010. – № 9. – С. 18-23.
7. Климович Л. Международный рынок транспортно-логистических услуг и перспективы белорусской логистики / Л. Климович, Е. Шека // Журнал международного права и международных отношений. – 2012. – № 1.
8. Клименко В. Роль 4-PL провайдеров в управлении логистическими центрами / В. Клименко // Логистика. – 2012. – № 4. – С. 38-40.

УДК 330.101:316.422

Шостак І.В.

*аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету***МІРА ПРАЦІ ТА МІРА ВІНАГОРОДИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА
СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена аналізу теоретико-методологічних і практичних проблем обґрунтування адекватної результатів праці міри праці та міри винагороди. Міра праці та міра винагороди розглядаються як базові елементи системи стимулювання і мотивації праці персоналу підприємств. Запропоновано класифікацію винагород.

Ключові слова: міра праці, міра винагороди, стимулювання, мотивація, персонал, праця.

Шостак И.В. МЕРА ТРУДА И МЕРА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу теоретико-методологических и практических проблем обоснования адекватной результатам труда меры труда и меры вознаграждения. Мера труда и мера вознаграждения рассматриваются как базовые элементы системы стимулирования и мотивации труда персонала предприятий. Предложено классификацию вознаграждений.

Ключевые слова: мера труда, мера вознаграждения, стимулирования, мотивация, персонал, труд.

Shostak I.V. MEASURE OF LABOR AND REMUNERATION AS A METHODOLOGICAL BASIS OF THE INCENTIVE SCHEME OF THE PERSONNEL COMPANIES

This article analyzes the theoretical-methodological and practical problems justify adequate results labor measures and measures of labor compensation. The measure of labor and the measure of compensation are considered to be the basic elements of incentives and motivation of the personnel of enterprises. Proposed a classification of rewards.

Keywords: measure of labor, measure of compensation, incentive, motivation, personnel, labor.

Постановка проблеми. Проведені в Україні соціально-економічні перетворення спрямовані на формування соціально орієнтованої ринкової економіки. У числі пріоритетних цілей у цій області можна назвати забезпечення права людини на гідну працю, підвищення якості життя працівників і їх родин на основі росту ефективності вітчизняної економіки. Для реалізації названих цілей в області управління персоналом підприємств необхідно забезпечити посилення стимулювання трудової діяльності на основі визначення співвідношення міри праці та міри винагороди, формування і розвитку системи стимулів, що спонукають сучасного працівника до ефективної, високопродуктивної праці.

Аналіз останніх досліджень та невирішена частина проблеми. Методологічні питання регулювання затрат і результатів праці, визначенням міри праці та міри винагороди як базових компонентів системи стимулювання праці постійно турбували вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний внесок у вирішення завдань виміру, оцінки та регулювання винагороди за працю зробили: вчені близького зарубіжжя Б. М. Генкін, В. В. Новожилов, А. П. Павленко, І. І. Разумов, С. А. Саркісян, Г. Е. Слезінгер, С. Г. Струмлілн та інші; українські вчені – С. В. Бардаш, С. І. Бай, Д. П. Богиня, І. В. Височин, В. М. Геєць, Б. М. Ігумнов, М. І. Карлін, А. М. Колот, Ю. М. Куліков, В. Д. Лагутін, І. І. Лукінов, А. А. Мазаракі, Є. В. Мних, М. І. Нижнік, О. М. Онищенко, В. М. Петюх, М. П. Поліщук, М. В. Семикіна, О. М. Уманський, І. О. Чаюн та інші.

Однак, від ефективності діючої системи мотивації і стимулювання трудової діяльності персоналу багато в чому залежить трудова, соціальна і творча активність кожного працівника, яка в підсумку позитивно вплине на кінцеві результати всієї виробничо-господарської діяльності підприємства.

Постановка завдання. На основі аналізу наукової літератури визначити категорії «міра праці» та «міра винагороди» як методологічної основи системи стимулювання праці персоналу підприємства.

Основні результати дослідження. Основними цілями стимулювання праці є сприяння досягненню стратегічних цілей діяльності підприємства; забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та мірою винагороди; активізація мотиваційного механізму якісної роботи; інтенсивне використання праці і отримання цільового результату праці за умови раціонального формування витрат на оплату праці. Механізм стимулювання праці як послідовного процесу взаємодії внутрішніх спонукальних сил і зовнішніх впливів, що визначають формування системи стимулів на організаційно-управлінському рівні – це процес регулювання структури стимулювання праці персоналу залежно від цілей підприємства (рис. 1).

У такому представленні механізм стимулювання праці представляє собою складний процес взаємодії внутрішніх спонукальних сил (насамперед, потреб, інтересів, цінностей) і зовнішніх впливів (благ – стимулів), що визначають формування мотивів праці. Зміст цього процесу як впливу на працівників за допомогою сукупності стимулів, що формують їхню виробничу поведінку, спонукають до активного використання трудового потенціалу на основі взаємних інтересів працівників і роботодавця для реалізації завдань розвитку підприємства, що представлено на рис. 2.

Для того, щоб зрозуміти місце категорій «міри праці» та «міри винагороди» у системі стимулювання праці персоналу підприємства необхідно проаналізувати економічну змістовність цих понять та їх роль у формуванні адекватної системи стимулювання праці.

У науковій літературі існує декілька точок зору на визначення міри праці. Так, Ю. В. Ніколенко, визначає міру праці як «оцінку певних витрат суспільно необхідної праці в якісному вираженні, яка є основою для нарахування матеріальної винагороди учаснику виробництва» [1]. При чому цей науковець відзначає, що міра праці має два варіанта кількісного виміру: «відпрацьований час і створений

продукт (кінцевий чи проміжний)» [1]. Такі вчені (І. О. Бланк, Ф. І. Хміль) вважають, що якісна характеристика міри праці базується на врахуванні двох груп чинників: постійних і змінних, де до постійних відносять складність, умови праці, необхідний рівень кваліфікації для виконання даної роботи, ступінь відповідальності працівників; до змінних – творчу ініціативу працівника, інноваційний або нетрадиційний підхід до виконання виробничих завдань, сумлінність виконання робіт [2]. Відповідно, по різному ці складові міри праці відображаються в оплаті праці: постійні чинники – у тарифних ставках, окладах; змінні – в отриманні премій, бонусів тощо.

Р. В. Янковий, Н. В. Попович вважають, що міра праці відбиває кількість праці (величину затраченої мускульної і нервової енергії), інтенсивність і якість праці (ступінь складності і значення роботи), для кількісного вимірювання якої необхідно застосовувати норми виробітку та норми часу [3, с. 27]. Ці науковці вважають, що міра праці представляє собою єдність кількісних та якісних характеристик, де кількісні характеристики вимірюються кількістю проведених трудових операцій або витратами певної кількості часу для виконання обумовленої роботи, а якісні «лежить в основі визначення вартості будь-яких результатів праці та слугує їх еквівалентом» [3, с. 28].

У науковій літературі на категорію «міра винагороди» також є розбіжності у визначеннях, так, наприклад, Б. М. Генкін вважає, що «міра винагороди» – це є «кількісне вираження матеріальної виплати або за одиницю витраченої праці, або за одиницю створеної продукції» [4]. Комаров Є. представляє винагороду як «будь-яку періодичну (щомісячну, щоквартальну) або одноразову (річну тощо) матеріальну (грошову чи натуральну) виплату працюючим за показниками та умовами оцінки їх виробничої, підприємницької, торговельної або комерційної діяльності, визначеними на підприємстві, фірмі, в організації» [5, с. 28]. Г. В. Задорожний, В. В. Карпенко, С. В. Тютюнникова вважають, що «потреби людини можна задовольнити винагородою, яка представляє собою усе те, що людина вважає для себе цінним» [6].

На класифікацію видів винагород серед науковців також не має одноголосності: пред-

ставники структурного функціоналізму К. Девіс і У. Мур виділяють три види винагород: «винагорода, що забезпечує засоби існування і комфорт, винагорода для задоволення різних схильностей працівників та для розваги; винагорода, яка спричиняє самоповагу та тішить почуття власної гідності» [7, с. 160–177].

Дуже часто в наукових працях виділяють два типи винагороди: внутрішню і зовнішню. Д. С. Синк відносить до винагород як грошові виплати, так і умови праці, лідерство, безпеку та ін. [8]. П. Ф. Друкер також вважає, що для створення ефективного

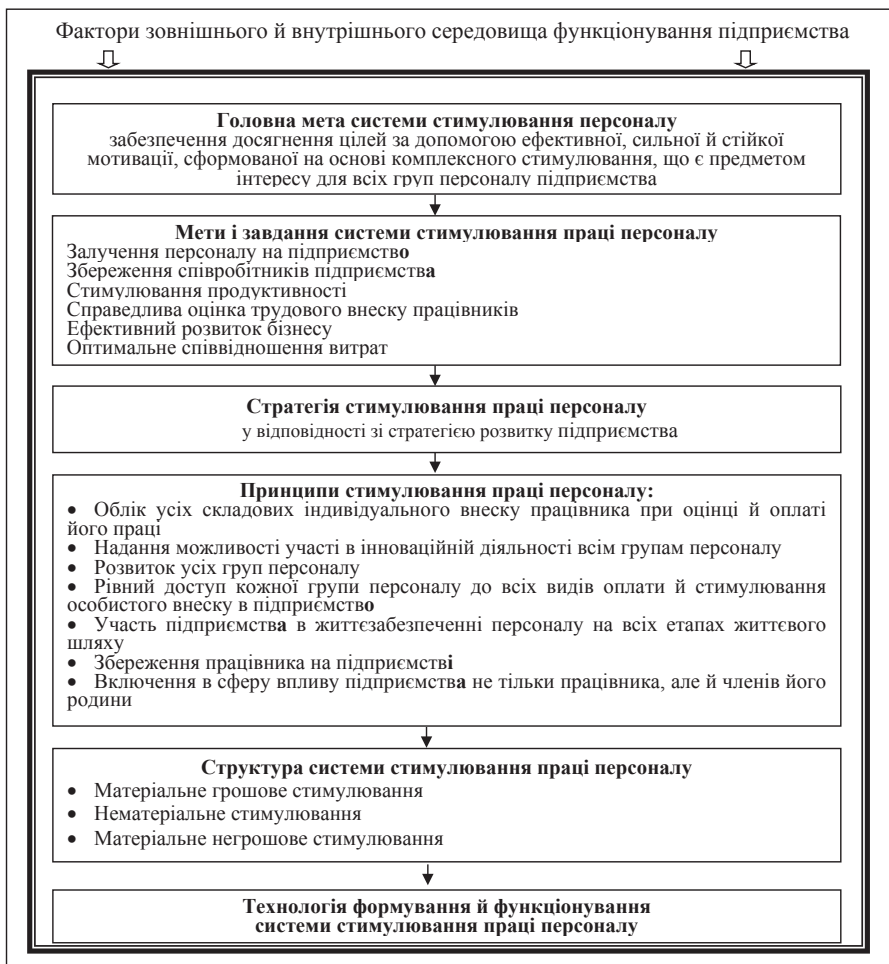


Рис. 1. Механізм стимулювання праці персоналу підприємства

Складено автором

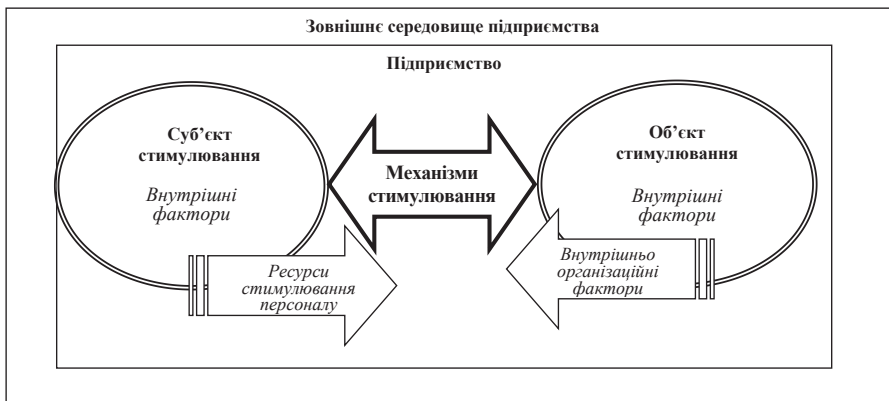


Рис. 2. Структура системи стимулювання праці на підприємстві

Складено автором

стимулювання праці існує два типи винагород: зовнішні і внутрішні, де внутрішніми винагородами він вважає суб'єктивну реакцію виконавця на сам «процес праці в тому випадку, якщо ця праця представляє можливість реалізації потреб у творчості і самореалізації» [9]. Деякі вчені (Ф. С. Крейчман, А. В. Кирьянов) внутрішні винагороди прирівнюють до поняття «задоволення працею», тобто з її якісними характеристиками, змістом. Так, наприклад, Ф. С. Крейчман вважає, що «внутрішню винагороду

забезпечує сама робота, її змістовність та значущість, можливість досягнення високого результату». Він визначає внутрішню винагороду як «розкіш людського спілкування», що має місце в процесі роботи, дружні відносини з колегами, відчуття «належності до команди» [10, с. 69]. Більшість вчених сходяться на думці, що зовнішня винагорода – це «різновид стимулів, які породжують інструментальну мотивацію, забезпечується організацією, причому складовими зовнішніх винагород є заробітна плата, просування по службі, додаткові пільги, символи службового статусу та престижу» [11].

Таким чином, з одного боку, винагорода – це частина витрат роботодавцем на працівників, з іншого – все, що працівник може вважати для себе цінним. У цьому є деякі протиріччя: аналіз цих категорій показує, що існують відмінності в трактуваннях винагороди, компенсації і заробітної плати. Якщо під винагородою розуміють основні інструментальні зовнішні стимули, то компенсація – гарантована частина винагороди. Якщо розглядати поняття винагороди у вузькому значенні, то воно виконує скоріше стимулюючу функцію оплати праці та серед практиків дорівнює поняттю «заохочення», тобто виплачується за досягнення певних результатів праці, характеризує змінну частину заробітку, додаткові соціальні виплати і пільги. У широкому значенні винагорода – це сукупність стимулів, які акумулюють у собі всі форми зовнішніх інструментальних впливів, спрямованих на зацікавлення працівників у збільшенні трудової віддачі, реалізації трудової поведінки, яку чекає від них керівництво. На нашу думку для співвідношення «міри праці» і «міри винагороди» можна використовувати поняття «мірного» механізму оплати праці – товарно-виробничої моделі оплати праці як системи економічних відносин, між роботодавцем відносно «створення прийнятних умов забезпечення умов праці та виплат грошової винагороди найманним працівникам щодо використання в процесі виробництва їх робочої сили (рис. 3).

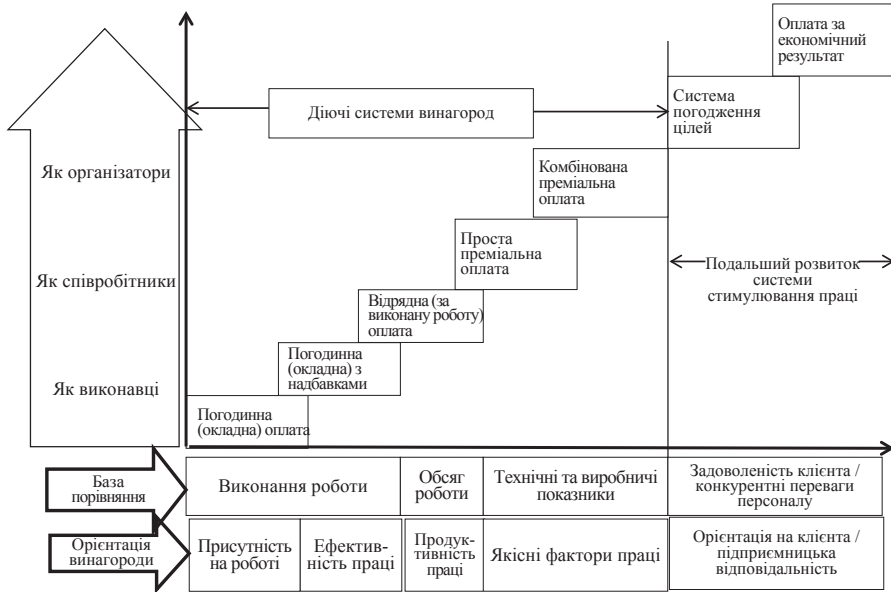


Рис. 3. Формування системи винагород

Складено автором

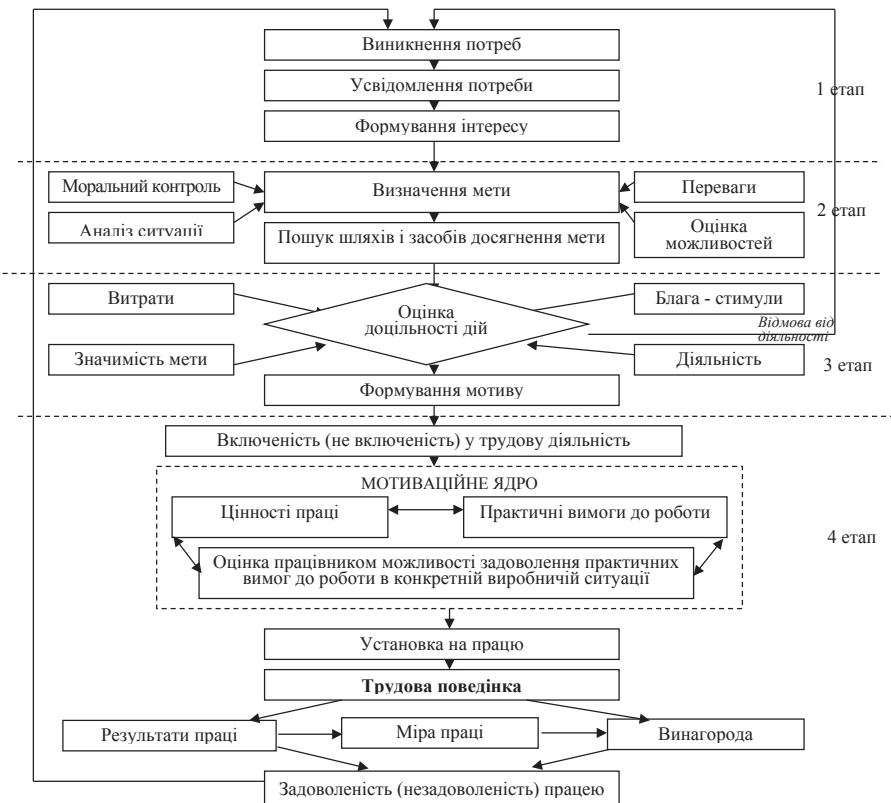


Рис. 4. Структурно-логічна схема стимулювання праці

Складено автором

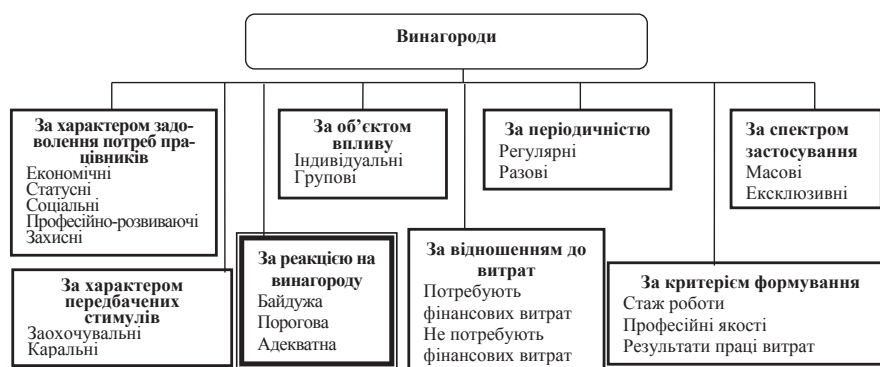
боту, покарання за дії і вчинки, що суперечать досягненням цілей підприємства тощо). Тобто, винагорода як механізм комплексного застосування інструментальних (зовнішніх по відношенню до процесу праці) позитивних і негативних стимулів представляє собою своєрідний інструментарій маніпулювання трудовою поведінкою працівників для досягнення цілей підприємства (рис. 4).

Як видно з даної схеми усвідомлення працівником зв'язку винагороди з трудовими зусиллями підсилює інструментальність системи стимулювання і підвищує продуктивність праці; забезпечення справедливості винагороди відповідно до трудового внеску працівника з відчуттям адекватності співвідношення тріади «результати праці» → «міра праці» → «міра винагороди».

Виходячи з проведеного аналізу наукових поглядів на сутність та зміст поняття «винагорода» можна запропонувати уточнену класифікацію винагород за наступними факторами (рис. 5).

Відповідно до існуючої класифікації стимулів за змістом і складом мотивів, можна виділити байдужу, порогову та адекватну винагороду, що виступає однією із головних ознак щодо правильності використуваної на підприємстві системи стимулювання праці з урахуванням теорії справедливості, а й забезпечує гнучкість та адаптивність системи винагород, можливість її побудови з урахуванням специфіки підприємства, особливостей очікуваного результату від працівників, балансу зовнішніх умов і внутрішніх цілей.

Висновки. Визначене поняття винагороди як комплексу матеріальних і нематеріальних, прямих і непрямих благ – стимулів, одержуваних персоналом за індивідуальний або груповий внесок у результат діяльності підприємства за допомогою професійної праці, творчої активності й необхідної трудової поведінки. Уточнена сутність стимулюючого впливу тріади «результати праці» → «міра праці» → «міра винагороди», в якому принципом теорії підкріплення в найбільшому ступеню відповідає матеріальна винагорода, що дозволяє визначити об'єктивні критерії оцінки результатів праці, міри праці і міри винагороди, знижує можливість неадекватного сприйняття працівником отриманої винагороди. Уточнена класифікація видів винагороди шляхом введення додаткової ознаки «реакція на винагороду», до якої входять три види винагороди: байдужа, порогова та адекватна, що є основою правильності використання на підприємстві системи стимулювання праці з урахуванням теорії справедливості і забезпечує гнуч-



Умовні позначки: – запропонована автором класифікаційна ознака

Рис. 5. Класифікація зовнішніх винагород

Складено автором на основі: [1; 2; 3;4; 5]

кість та адаптивність системи винагород, можливість її побудови з урахуванням специфіки підприємства, особливостей очікуваного результату від працівників, балансу зовнішніх умов і внутрішніх цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ніколенко Ю. В. Політична економія. / Ю. В. Ніколенко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Бланк И. А. Торговий менеджмент. / И. А. Бланк; Укр.-Фин. инт менеджмента и бизнеса. – К.: Изд-во Укр.-Фин. ин-та менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
3. Янковий Р. В., Попович Н. В. Підвищення продуктивності та результативності праці персоналу на підприємстві. / Р. В. Янковий, Н. В. Попович. //Економіка: реалії часу – 2013. – № 1(6). – С. 27-29.
4. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. / Б. М. Генкин. 7-е изд., доп. – М.: Норма, 1977. – 448 с.
5. Комаров Є. Організаційні та дезорганізаційні методи управління як складові організаційної та дезорганізаційної культури підприємства. / Є. Комаров // Управління персоналом. – 2006. – № 11. – С. 28-33.
6. Задорожный Г. В. Труд: проблемы управления и оплаты в транзитивной экономике / Г. В. Задорожный, В. В. Карпенко, С. В. Тютюнникова. – Х.: ХИБМ, 1998. – 179 с.
7. Дэвис К. Некоторые принципы стратификации / К. Дэвис, У. Мур // Социальная стратификация / Под ред. С.А. Белановского. Вып. I. М.: ИМП РАН, 1992. – С. 160-177.
8. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк; Пер. с англ. С. А. Рогинко, М. С. Штернгарц; Общ. ред. и вступ. статья. В. С. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – 522 с.
9. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 560 с.
10. Крейчман Ф. С. Гнучка система оплати праці. // ЕКО. – 2004. – № 3. – С. 69.
11. Кирьянов А. В. Концепция управления человеческими ресурсами в организации / А. В. Кирьянов // Межвузовский сборник научных трудов «Проблемы предпринимательства в экономике России». Вып. № 8. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/09.shtml> – Заголовок з екрану – Укр.

УДК 658.8:659

Яковенко Т.І.*аспірант кафедри економічної кібернетики
Полтавського університету економіки і торгівлі***Педченко Н.С.***доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Полтавського університету економіки і торгівлі*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена обґрунтуванню науково-методичних основ оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі. Детально розглянуто значення ефективності маркетингової діяльності для підприємств рекламної галузі. Розкрито принципи, методи, критерії та показники оцінки ефективності маркетингової діяльності.

Ключові слова: ефективність, маркетингова діяльність, рекламна галузь, принципи, методи, критерії, показники, оцінка ефективності.

Яковенко Т.И., Педченко Н.С. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕКЛАМНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена исследованию научно-методических основ оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятий рекламной отрасли. Подробно рассмотрены значение эффективности маркетинговой деятельности. Раскрыты принципы, методы, критерии и показатели по оценке эффективности маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: эффективность, маркетинговая деятельность, рекламная отрасль, принципы, методы, критерии, показатели, оценка эффективности.

Iakovenko T.I., Pedchenko N.S. SCIENTIFICALLY-METHODICAL BASES OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY OF ENTERPRISES OF ADVERTISEMENT INDUSTRY

The article is sanctified to research of scientifically-methodical bases of estimation of efficiency of marketing activity of enterprises of advertisement industry. The value of efficiency of marketing activity is considered in detail. Already of principles, methods, criteria and indexes is exposed in relation to efficiency of marketing activity.

Keywords: efficiency, marketing activity, advertisement industry, principles, methods, criteria, indexes, estimation of efficiency.

Постановка проблеми. Як відомо, успішне господарювання підприємства залежить від спільно ефектвної власної діяльності та діяльності підприємств рекламної галузі, веденої таким чином, щоб забезпечити можливість досягнення своєчасного та найповнішого виконання поставлених цільових стратегічних завдань на основі результативного використання наявних, прихованих ресурсів та резервів. Тому впорядкування системного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств відповідно до потреб власників, акціонерів, працівників та забезпечення на цій основі перспективного довгострокового майбутнього є важливим завданням для підприємств рекламної галузі. Крім того, сучасні підприємства рекламної галузі з кожним днем все більше залежать від умов, які диктує ринок, а ефективна маркетингова діяльність дає можливість твердо займати позиції на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємств різних галузей займалися багато вчених та практиків Н.В. Бутенко, Д.В. Яцюк, Д.О. Власенко, Г.А. Яшева, Н.В. Герасимяк, О.О. Селезньова, Р.С. Каплан, Д.П. Нортон та інші.

Постановка завдання. Проте ще й досі залишається недостатньо вивченим питання щодо науково-методичних основ оцінки ефективності підприємств рекламної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо детально значення ефективності маркетингової діяльності на основі наукового аналізу різних літературних джерел. Ефективність, як економічне поняття – це зіставлення результатів (зокрема побічних і непрямих) господарської діяльності з витра-

ченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основним капіталом тощо. Теорія ефективності, за твердженням Вікіпедії, розробляє методи вимірювання витрат і результатів функціонування національного господарства та його окремих ланок [4].

Ефективність, як економічна категорія, відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси) [1].

Ефективність пропонується розглядати як досягнення бажаних результатів з мінімально можливими витратами або отримання максимально можливого обсягу продукції з даної кількості ресурсів [8].

Отже, можна застосовувати загальне поняття ефективності: співвідношення між досягненим результатом і використаними ресурсами [5]. Оцінка такого співвідношення, на нашу думку, потребує принципів, методів, критеріїв, показників, розкриття яких є основним завданням дослідження складної економічної категорії «ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі».

Пропонується розпочати за принципів дослідження, адже саме під принципами розуміємо основне вихідне положення, орієнтоване на визначення ефективності маркетингової діяльності в контексті системного підходу до управління підприємствами рекламної галузі. У науковій літературі Селезньова О.О. пропонує виділити такі маркетингові принципи: спрямованість на споживача, маркетингова

інтеграція, адекватність маркетингових досліджень, стратегічна орієнтація, якість маркетингових заходів, фінансування маркетингу, ефективність маркетингу у формуванні репутації підприємства [16].

Основними принципами забезпечення ефективної маркетингової діяльності на думку Н.В. Бутенко є наступні: об'єктивність (необхідність збирання інформації, яка адекватно відбиває реальну ринкову ситуацію за допомогою чіткої систематизації процесу маркетингових досліджень і запобігання можливих помилок); систематичність (проведення маркетингових досліджень відповідно до розроблених планів та необхідних етапів); комплексність (здійснення комплексу взаємопов'язаних дій, одні з яких забезпечують ефективність наступних); безперервність (маркетингові дослідження постійно проводяться внаслідок динамічної зміни факторів маркетингового середовища); оперативність (можливість швидко та своєчасно відреагувати та відкоригувати процес маркетингових досліджень або їх напрям) [3].

Так як ми розглядаємо поняття «ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі», то звернемо увагу на принципи реклами. Г.Л. Багієв основними принципами реклами вважає планованість, інформативність, вироблення чітких та ефективних стратегій і тактики рекламних заходів, принцип більярдної кулі (саме від сили (величини витрат) першої рекламної кампанії залежить економічна ефективність розповсюдження реклами) [2, с. 512]. Серед цих принципів реклами особливе місце автор надає принципу системного планування, який орієнтує на поділ та інтеграцію всіх видів реклами в рамках поставленої мети і сформульованих завдань для конкретної стадії життєвого циклу товару або послуги, ідеї.

Погоджуючись з наведеними підходами пропонуємо виділити найважливіші з точки зору забезпечення ефективності діяльності саме підприємств рекламної галузі: об'єктивність, систематичність, комплексність, безперервність, оперативність, спрямованість на споживача, планованість, інформативність. Такий вибір пояснюється необхідністю забезпечення комплексності й об'єктивності результатів дослідження.

Наступним етапом дослідження є обґрунтування методів, застосування яких сприятиме максимально повному визначенню складної економічної категорії як «ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі».

У науковій літературі пропонується класифікувати методи дослідження на кількісні, якісні та змішані (залежно від характеру показників); прямої та опосередкованої оцінки (залежно від зв'язку з об'єктом оцінки); загальні та специфічні (залежно від універсальності застосування); детермінованого, факторного або таксономічного аналізу, нечітких множин, порівняння (залежно від методики дослідження); на базі одного або декількох оціночних показників (залежно від способу узагальнення результатів) [15].

Тому, звертаючи увагу на методи дослідження ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі, можемо з впевненістю говорити про їх значну кількість, частковий опис яких наведено далі.

Основними засадами дослідження ефективності маркетингу є загальнонаукові та аналітико-прогностичні методи, інформаційним забезпеченням яких є результати кабінетних і польових досліджень, а також інформації з різноманітних джерел (внутрішніх і зовнішніх, власних і платних, тощо) [6]. Найважливіши-

ми вважаються дослідження ринку та його структури, дослідження споживачів та конкурентів, дослідження представників суміжного бізнесу, дослідження товару, його ціни, продажу та обігу, дослідження системи стимулювання збуту та реклами, а також дослідження внутрішнього середовища підприємства.

Кабінетні дослідження виконуються на основі вторинних даних, отриманих з офіційних друкованих джерел інформації, за допомогою методів економічного аналізу в поєднанні з елементами економетрії і математичної статистики [13]. Такий вид дослідження дозволяє отримати загальне уявлення про кон'юнктуру ринку, тенденції, місткість, доступність, дії конкурентів та інше. Польові дослідження використовують особисті контакти, первинну інформацію, методи економічного аналізу, які дозволяють швидко ознайомитися з конкретними вимогами ринку, методами збуту, поведінкою споживачів [3]. Ці дослідження проводять за допомогою опитування, спостереження та експериментально. Польові дослідження є більш дорожчі, ніж кабінетні, але вони дають змогу отримати потрібну достовірну інформацію, яка допоможе провести точний аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі.

Оцінку ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі М.М. Ільчук завершує економіко-статистичними методами аналізу, до яких відносять: кореляційний аналіз (дає змогу виявити і оцінити напрям зв'язку між параметрами, що вивчаються); регресійний аналіз (полягає в знаходженні найбільш адекватного рівняння, що описує залежність якоїсь величини від набору незалежних змінних); дискримінантний аналіз (використовується для визначення ознак відмінності двох і більше категорій об'єктів); факторний аналіз (дає можливість виділити систему незалежних змінних, що лежить в основі великого набору взаємопов'язаних величин); кластерний аналіз (допомагає поділити групу об'єктів на кілька груп, за сукупністю якісних і кількісних характеристик); аналіз багатомірних сукупностей (призначений для наочного подання відносного положення конкуруючих товарів або марок) [13].

О.П. Лідовська поділяє таку думку і підкреслює дві групи маркетингових досліджень: кількісні та якісні [12, с. 36].

О.В. Шепаленко пропонує методи діагностики ефективності безпосередньо для підприємств рекламної галузі:

- кількісні (кількісний, балансовий, абсолютних та відносних величин, ряди динаміки);
- якісні (структурного аналізу, якісних оцінок);
- економічного аналізу (порівняльний аналіз, горизонтальний, вертикальний, трендовий);
- економіко-математичний аналіз (економіко-математичне моделювання, факторний аналіз, формування інтегральних показників) [19, с. 26–29].

Ю.Б. Іванов вважає, що фінансовий метод (аналіз прибутковості маркетингу (С. Гудман), оцінка співвідношення граничних прибутків до граничних витрат (Федер, Шег), вертикальні заходи інтеграції (Андерсен, Вайтц), аналіз продажів (Мак-Лівен), передбачення відхилень у бюджеті маркетингу (Хулберт, Той), оцінка потенційних грошових потоків (Баззел, Чассіль)) недостатній для визначення ефективності маркетингової діяльності, тому що осторонь залишаються нефінансові чинники, які обумовлюють фінансову ефективність [8]. Науковець пропонує методи управління маркетинговими ризиками, які необхідно використовувати для підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств.

Таким чином, на нашу думку дослідження ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі базується на таких методах, як: кількісні, якісні та змішані (залежно від характеру збору інформації); кабінетні та польові (залежно від способу збору інформації); економіко-статистичні (залежно від методики дослідження).

Наступним етапом дослідження є визначення критеріїв ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі. Відповідно до академічного тлумачного словника, критерій – це підстава для оцінки, визначення або класифікації чогось; мірило [17].

Ефективність маркетингу, відповідно до словника, залежить від 5 критеріїв [4]:

- розробки та впровадження відповідної маркетингової стратегії з особливим наголосом на позиціонуванні товарів;
- розробки ефективнішого креативу;
- виконання маркетингової стратегії та тактичних заходів;
- ефективного управління зовнішніми агенціями, мотивації, координації маркетингових заходів;
- зовнішніх факторів – сезонності, регуляторних органів тощо.

На думку Н.В. Бутенко існують наступні критерії оцінки маркетингової діяльності підприємств:

- удосконалення стратегії маркетингу; підвищення конкурентоспроможності та авторитету підприємства;
- зростання доходів від продукції; збільшення питомої ваги нових видів продукції в асортименті;
- досягнення мети плану, поліпшення конкурентних позицій підприємства;
- зростання поінформованості покупців; залучення нових покупців;
- поліпшення іміджу підприємства; підвищення ефективності заходів просування;
- наявність систематичної оновленої інформаційної бази; забезпечення інформаційних потреб керівників та фахівців з окремих функцій маркетингу [3].

О.С. Телетов пропонує застосовувати узагальнений критерій ефективності роботи маркетингових служб на основі розрахунку сукупного річного економічного ефекту від проведення маркетингових заходів [8]. Але, як зазначає професор Ю.Б. Іванов, при такому підході не враховуються якісні показники маркетингової діяльності.

Жан-Клод Ларреше під критеріями оцінки ефективності маркетингової діяльності розуміє рівень продажів, своєчасність, рівень агрегування маркетингової діяльності та планування, на випадок непередбачених обставин [7].

Р.С. Капланом та Д.П. Нортеном для оцінки маркетингових технологій розроблена «збалансована система показників» [9]. Збалансована система показників містить у собі чотири основні критерії ефективності маркетингової діяльності: фінанси, внутрішні бізнес процеси, клієнти та ринок, персонал підприємства.

Наступним етапом дослідження буде визначення показників оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі.

Вікіпедія зазначає, що з точки зору короткострокових результатів ефективність маркетингу вимірюється показниками, пов'язаними з доходом, а з довгострокової перспективи – індикаторами, пов'язаними з брендом та споживчим капіталом [4].

Складовою ефективною маркетинговою діяльністю підприємства А.Ф. Павленко та А.В. Вовчак вважають контроль за такою діяльністю. Автори пропонують її оцінювати за такими показниками, як:

зростання ринку, частка ринку, продуктивність маркетингу, динаміка замовлень, середня величина замовлень, структура та динаміка споживачів (клієнтів), якість обслуговування споживачів, ефективність рекламних витрат, цінова перевага, коефіцієнт знижок, швидкість та тривалість обороту товарних запасів, коефіцієнт продажу нових товарів [14].

Д.В. Яцюк частково не погоджується з вище перерахованими показниками і підкреслює, що ефективність маркетингової діяльності вимагає порівняння витрат на маркетинг з отриманим прибутком, що характеризує кінцеві фінансові результати діяльності підприємства [20]. На думку науковця найкращим критерієм ефективності маркетингу є не максимізація прибутку, а максимізація вигоди власника залежно від ступеня реалізації запланованої діяльності та досягнення бажаних результатів. І в якості показників ефективності за критерієм розподілу коштів (капіталу) Д.В. Яцюк висуває величину чистого прибутку, спрямовану на виплату дивідендів власникам підприємства, а для робітників підприємства – це величина чистого прибутку, спрямована на формування резервного капіталу та інше.

Розділяє та доповнює таку думку Ю.В. Лаврова. Ефективність маркетингової діяльності підприємств вона пропонує характеризувати наступними показниками [10]:

1. Питома вага маркетингового персоналу відображає частку працівників, які виконують маркетингові функції, у загальній чисельності персоналу підприємства. Оскільки на вітчизняних промислових підприємствах функція маркетингу часто зводиться до реалізації готової продукції, а в маркетингових відділах більша половина працівників займається збутовою діяльністю, на практиці даний показник зазвичай є дещо завищеним.

2. Питома вага витрат на маркетинговий персонал є питомою вагою заробітної плати, яку отримують працівники маркетингового відділу, у загальному фонді заробітної плати підприємства.

3. Рентабельність витрат на просування і збут характеризує ефективність збутових витрат і розраховується як співвідношення суми прибутку від реалізації продукції до суми витрат на просування і збут.

4. Рентабельність маркетингових витрат є співвідношенням суми прибутку від реалізації продукції і загального обсягу витрат на маркетинг та ілюструє ефективність реалізованих підприємством маркетингових заходів.

5. Коефіцієнт затоварення розраховується як співвідношення зміни залишку готової продукції та обсягу реалізації продукції підприємства. У випадку, коли значення даного показника є позитивним та продовжує зростати, на підприємстві відбувається зростання залишків готової нереалізованої продукції. І навпаки, коли даний показник знижується або набуває від'ємного значення, на підприємстві відбувається скорочення залишків готової нереалізованої продукції.

Далі розглянемо детально показники, які відносяться до збалансованої системи за теорією Р.С. Каплана та Д.П. Нортена.

Блок «Фінанси» повинен містити показники, які дозволять визначити, чи виконує підприємство свої маркетингові цілі, чи рухається в напрямку успішної реалізації маркетингових технологій. Це можуть бути показники, що характеризують процес продажу товарів торговельного підприємства, а саме: приріст

продажів, виручка від реалізації товарів (послуг) на 1 м² торгової площі, рівень витрат обігу до виручки від реалізації товарів, рівень валового доходу до виручки від реалізації товарів, частка на ринку тощо.

Блок «Клієнти та ринок» – це інструмент оцінки «цільового сегменту», відсутність чіткої орієнтації на який, не дозволяє підприємству виділити себе серед конкурентів. Це можуть бути показники: кількість охоплених сегментів, коефіцієнт завершеності покупки, частка постійних покупців, індекс задоволеності покупців тощо.

Блок «Бізнес-процеси» повинен містити показники, які дозволяють оцінити раціональність функціонування конкретних внутрішніх процесів, що необхідні для обслуговування покупців торговельного підприємства та визначення споживчої цінності. Такими показниками можуть бути: рівень цін на товари, рівень торговельного обслуговування покупців, ефективність рекламних заходів, коефіцієнт стійкості асортименту товарів тощо.

Блок «Персонал» повинен включати показники, які допоможуть провести «кадровий аналіз». Зокрема, це:

ступінь задоволення працівників умовами праці, вміння і кваліфікація продавців, продуктивність праці одного продавця, коефіцієнт плинності кадрів, рівень освіти працівників, коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації продавців, кількість пропозицій щодо проведення маркетингових заходів тощо.

Після формування переліку показників необхідно встановити їхні нормативні значення, які рекомендується розробляти з урахуванням ринкових показників, дослідження показників конкурентів та можливостей підприємства на основі SWOT-аналізу [9].

Ефективність маркетингової діяльності будь-яких організацій у значній мірі визначається функціонуванням маркетингової системи, працівники якої звісно не створюють продукції, але, здійснюючи певну організаційну і комерційну діяльність з виробництва товару, збереження його якості, забезпечення товарної інфраструктури, є складовою частиною виробничого персоналу [10].

Не залишається без уваги і підхід зарубіжного автора Дж. Ленсколда, який зазначає, що ефективність маркетингової діяльності пов'язана з показником прибутковості інвестицій у маркетинг або рентабельність маркетингових інвестицій (ROMI) [11]. Припущення, які впливають на значення ROMI, регулярно корегуються зі зміною конкурентного середовища, потреб клієнтів і видатків на маркетинговий канал. Цей показник пропонується розраховувати за формулою:

$$ROMI = \frac{NPV_{\text{валового прибутку}} - NPV_{\text{маркетингових інвестицій}}}{NPV_{\text{маркетингових інвестицій}}}, \quad (1)$$

де: NPV – чиста поточна вартість, тобто дисконтована різниця між доходом, отриманим унаслідок маркетингового заходу, і витратами на його реалізацію.

Тому основним завданням фахівців з маркетингу є обґрунтування умов застосування того чи іншого показника до оцінки ефективності маркетингової діяльності залежно від обраного критерію такої ефективності.

Отже, результати досліджень дозволяють виділити для підприємств рекламної галузі основні критерії оцінки ефективності маркетингової діяльності:

- розробки та впровадження відповідної маркетингової стратегії (рівень виконання маркетингових цілей);
- розробка ефективнішого креативу щодо внутрішніх бізнес-процесів підприємства рекламної галузі (процес обслуговування споживачів рекламної продукції підприємства та визначення споживчої цінності);

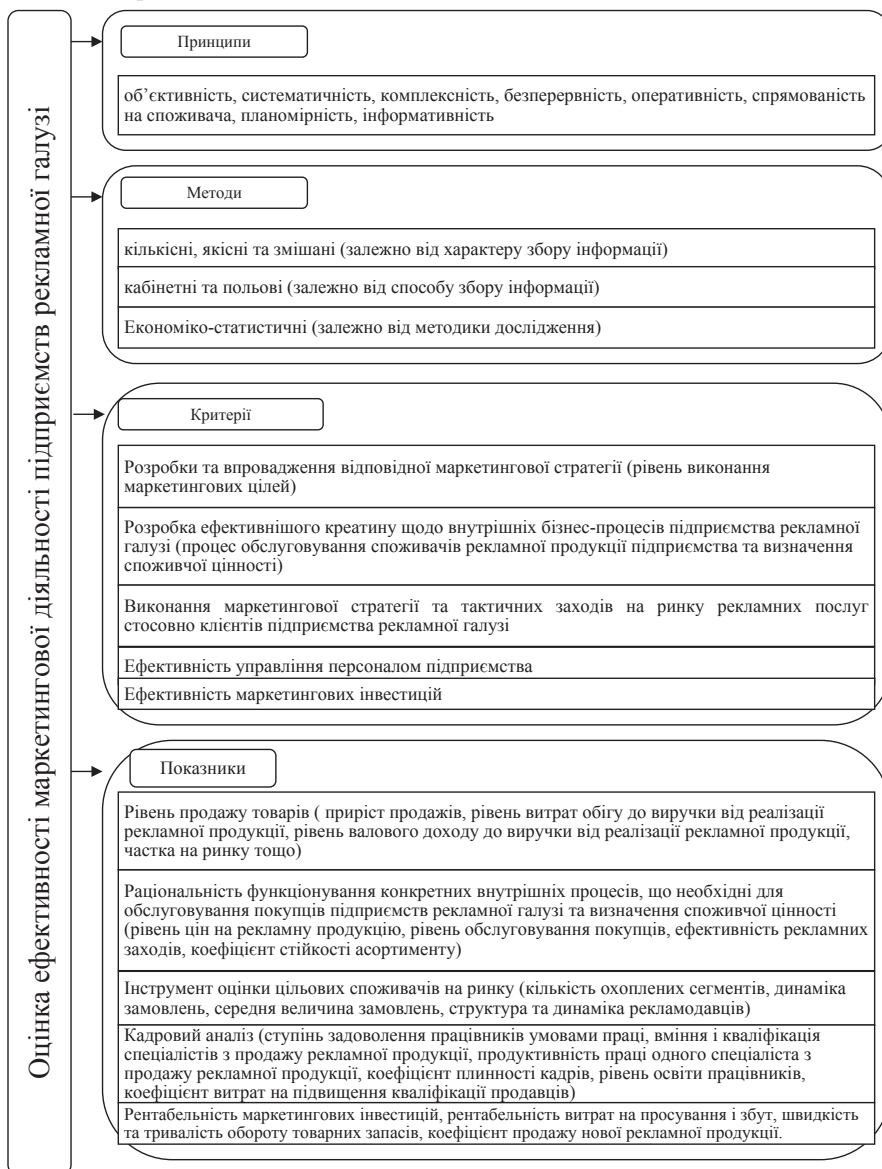


Рис. 1. Науково-методичні основи ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі

Джерело: складено автором

- виконання маркетингової стратегії та тактичних заходів на ринку рекламних послуг стосовно клієнтів підприємства рекламної галузі;
- ефективність управління персоналом підприємства;
- ефективність маркетингових інвестицій.

На основі таких критеріїв наведемо показники, для оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства рекламної галузі (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі проведеного аналізу, ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі – це досягнення результату, який перевищує використані ресурси підприємства.

Аналіз підходів науковців дає змогу скласти власне бачення щодо науково-методичних основ ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі. Основою забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі є використання комплексних методів оцінки з урахуванням особливості та специфіки підприємств рекламної галузі, результати якої будуть інформаційною основою для прийняття стратегічних рішень щодо удосконалення маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Багієв Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – 3-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 736 с.
3. Бутенко Н.В. Основи маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/22915/>.
4. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
5. ДСТУ системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO9000:2000, IDT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/systemi-upravlinnja-jakistyu.osnovni-polozhennja-ta-slovnik-nor3058.html>.
6. Єжова Л.Ф. Інформаційний маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/789/44/1/5/#29953>.
7. Жан-Клод Ларреше Система оценки эффективности маркетинговой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2006/03/17/sistema_ocenki_jeffektivnosti_marketingovoj_dejatelnosti.html.
8. Іванов Ю.Б. Ефективність маркетингової діяльності підприємств в сучасних умовах підвищеної динамічності та ризикованості підприємництва / Ю.Б. Іванов // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1 (11). – С. 155-160.
9. Каплан Р.С. та Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегий к действию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.e-reading.me/bookreader.php/141077/Kaplan%2C_Norton_-_Sbalansirovannaya_sistema_pokazatelei.pdf.
10. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/37178>.
11. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинге. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bulletinsite.net/index.php?id1=6&category=business&author=lenskold-dj&book=2005>.
12. Лидовская О.П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. Готовые маркетинговые решения. / О.П. Лидовская. – СПб. и др.: Питер, 2008. – 139 с.
13. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу / М.М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.
14. Павленко А.Ф. Войчак А.В. Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/394/44/1/4/>.
15. Педченко Н.С. Особливості режиму використання в контексті системного підходу до потенціалу розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/10_121590.doc.htm.
16. Селезньова О.О. Методичне забезпечення оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://eprints.oa.edu.ua/3004/1/S%D0%B5%D0%B5zn%D0%B5v%D0%B0_ZN_Vur_25.pdf.
17. Словник української мови. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/kryterij>.
18. Толковый словарь. Экономика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/16954.
19. Шепеленко О.В. Економічний механізм діагностики ефективності рекламної діяльності на споживчому ринку / О.В. Шепеленко, С.А. Граніш // Економіка та управління національним господарством. – 2013. – № 1-2 (1). – С. 26-29.
20. Яцюк Д.В. Ключові показники та критерії ефективності маркетингової діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1284/1/Yatcyuk.pdf.

УДК 334.722:330

Ярема Б.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівської державної фінансової академії***Остафій М.М.***аспірант кафедри державних та місцевих фінансів
Львівської державної фінансової академії*

ЕКОНОМІЧНІ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті досліджені економічні процеси розвитку країни, які являються основними парадигмами розвитку підприємницького потенціалу. Тенденції розвитку підприємницького потенціалу на регіональному рівні. Запропоновано напрями оптимального розвитку підприємницького середовища в регіоні.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ефективність бізнесу, економічні бар'єри, потенціал регіону, результати діяльності.

Ярема Б.П., Остафій М.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье исследованы экономические процессы развития страны, которые представляются основными парадигмами развития предпринимательского потенциала. Тенденции развития предпринимательского потенциала, на региональном уровне. Предложены направления оптимального развития предпринимательской среды в регионе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность бизнеса, экономические барьеры, потенциал региона, результаты деятельности.

Yarema B.P., Ostafiy M.M. ECONOMIC PARADIGMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL OF REGION

In the articles investigational economic processes of development countries which appear the basic paradigms of development of enterprise potential. Pogress of enterprise potential trend, are at regional level. Directions of optimum development of enterprise environment are offered in a region.

Keywords: competitiveness, business efficiency, economic barriers, potential of region, results of activity.

Постановка проблеми. Регіональний розвиток є основною пріоритетною складовою малого та середнього бізнесу. Оскільки його вплив на економічну ситуацію є досить вагомим, актуальним є дослідження проблем у цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомі наукові дослідження в цьому напрямку належать З. Варналію, С. Мочерному, С. Реверчуку, П. Буряку, О. Кузьміну, Н. Дребот та іншим.

Постановка завдання. Основне завдання в дослідженні полягає у формуванні пріоритетних сфер для розвитку малого та середнього бізнесу в регіонах, зокрема на основі результатів діяльності Львівського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток у сучасних умовах перебуває в нестабільному стані, темпи розвитку виробництва потерпають від низки проблем що виникають у внутрішньому середовищі та на міжнародній арені. Основною пріоритетною складовою регіонального розвитку варто вважати малий та середній бізнес, оскільки його вплив на економічну ситуацію є досить вагомим. Характерними показниками для розвитку малого та середнього бізнесу в регіонах є мобільність капіталу, висока інвестиційна ефективність та інноваційність.

Основним завданням успішності і ефективності розвитку підприємництва є подолання економічних бар'єрів, що дозволить бізнесу максимізувати прибутку від діяльності та задовольнити потреби суспільства. Ключ до вирішення основних проблем варто шукати в регіональних складових, що формують економічний потенціал суспільного зростання.

Ефективність малого та середнього бізнесу лежить у площині економічного потенціалу країни та регіону, як основний сегмент, на який варто звернути увагу.

Дослідження на міжнародному рівні проводяться відомими компаніями. Індекс глобальної конкурентоспроможності відображає парадигми економічного розвитку усієї країни через призми світових економічно-розвинених держав.

За результатами 2013–2014 року, Україна в рейтингу глобальної конкурентоспроможності зайняла 84 позицію, отримавши 4,05 балів з 7 можливих. Згідно результатів, найбільшим торговельним партнером була Росія, найбільший інвестор – Кіпр, а найбільш динамічний ринок в Китаї. До 2006 року в країні спостерігався ріст усіх показників рейтингу, після цього відбулось нестабільне зростання. На сучасному етапі показники на тому самому рівні, що й у 2006 році, тобто покращень не відбулось. Лідруючі позиції належать освітній галузі, гірше з показниками що стосуються інфраструктури, технологій та бізнесу, а найнижчі показники в сфері інновацій та управління, рис. 1.

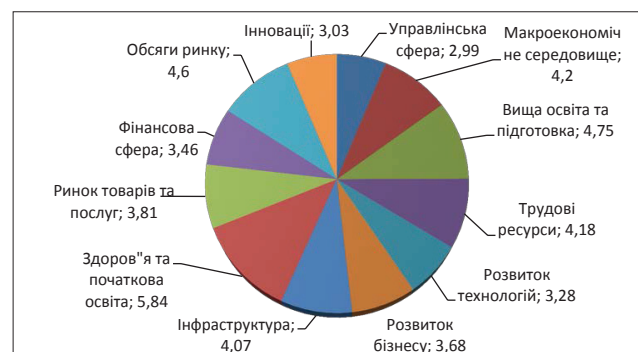


Рис. 1. Показники індексу конкурентоспроможності України 2013–2014 роки

За матеріалами World Economic Forum

Громадська позиція відображає найбільш проблемні чинники що найбільш негативно впливають на бізнес в Україні, серед яких: корупція, бюрократія, відсутність доступу до фінансів, податкова політика. Менш негативний вплив мають людські фактори, а саме підготовка персоналу та ставлення робітників до виконання обов'язків, рис. 2.



Рис. 2. Проблемні фактори ведення бізнесу в Україні 2013–2014 рр.

За матеріалами World Economic Forum

Отже, подолання економічних бар'єрів дозволить бізнесу максимізувати прибутку від діяльності та задовольнити потреби суспільства.

Кожен регіон в Україні характеризується індивідуальними можливостями, у залежності від наявних трудових та природних ресурсів. Відповідно до економічного потенціалу регіону та його інвестиційної привабливості відбувається інвестування найбільш потенційно вигідних проєктів. Інвестори спрямовують свої фінансові ресурси в ті сфери які є найбільш прибутковими, рис. 3.

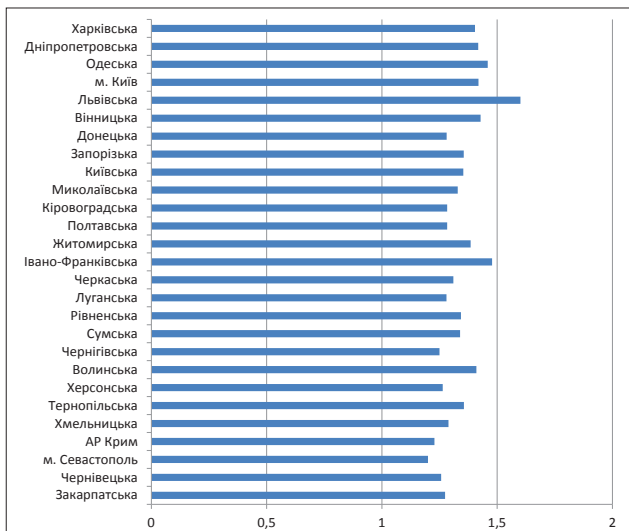


Рис. 3. Індекси інвестиційної привабливості регіонів

Таким чином, найвища інвестиційна привабливість характерна для Львівської (1,601), Івано-Франківської (1,478), Одеської (1,459), Вінницької (1,428) областей у м. Київ (1,419) та Дніпропетровській області (1,418). Найнижчі показники індексу характерні для: АР Крим (1,228), Чернівецької (1,250), Херсонської (1,264), Закарпатської (1,274) та Луганської (1,280) областей.

Експерти зазначають, що інвестиційну привабливість регіону формують наступні фактори: вигідне

географічне розташування, межування з розвиненими країнами, вихід до моря; розвинута інфраструктура (інженерна, вихід до моря; розвинута інфраструктура (інженерна, вихід до моря, морська, сільська, порти, шосе, залізниця); трудові ресурси (вільна та дешева робоча сила, освіченість); природні ресурси; економічна політика та діяльність місцевої влади; діяльність органів влади із залучення інвесторів; полегшення процедур реєстрації та ведення бізнесу; розвинутий ринок.

Найбільш негативними факторами впливу на інвестиційну привабливість є: несприятливий регуляторний клімат та корупція; погана екологія та низькі показники демографічної ситуації.

Більшість регіонів України є прикордонними та межують з сусідніми державами, що робить їх вигідними партнерами для міжнародної торгівлі та експортної діяльності. Лише п'ять областей межують з внутрішніми регіонами та не мають прямого виходу до держав-сусідів. Найбільшими промисловими центрами варто вважати: Львівську, Київську та Донецьку області. Важливими туристичними центрами є гірські регіони, зокрема Карпатські та Кримські гори.

На Львівщині основна економічна діяльність зосереджена в промисловому секторі, торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, транспорті та зв'язку, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, сільському та лісовому господарстві, мисливству.

Вигідне географічне положення та транзитний потенціал дозволяють швидше знаходити можливості для міжнародної співпраці, оскільки кордони межують із Східними кордонами Європейського союзу, а транспортно-географічне розташування знаходиться на перетині міжнародних шляхів «схід-захід».

Львівський регіон є туристично привабливим та активно розвивається ІТ-сектор. За результатами дослідження конкурентоспроможності регіонів, найбільш негативними факторами впливу на розвиток бізнесу є податкова політика, неефективність держпарату, доступ до фінансування, регіональна митна політика, злочинність і крадіжки, рис. 4 [5].



Рис. 4. Проблемні фактори для ведення бізнесу в 2013 році Львівської області

За результатами опитування керівників підприємств у 2013 році

Незважаючи на негативні чинники впливу на бізнес, інвестиційний потенціал регіону приваблює іноземних інвесторів. Найвищий обсяг іноземних інвестицій в економіку Львівської області здійснювали 36 країн, зокрема з країн ЄС надійшло близько 90,2% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Лідерами інвестування є: Кіпр – 478,2 млн. дол.США; Польща – 397,9 млн.дол.США; Австрія – 220,8 млн.дол.США; Німеччина – 84,7 млн.дол. США; Швейцарія – 76,2 млн.дол.США.

14 листопада відбулось підписання Меморандуму про взаєморозуміння між Фінансово-кансалтинговою компанією ТзОВ «Стар Консалтинг» та Львівською обласною державною адміністрацією. У цьому Меморандумі йдеться про співпрацю в напрямку залучення коштів фінансової допомоги Європейської комісії в економіку та соціальну сферу Львівської області. Дія цього документу три роки, основний напрям модернізація та реконструкція підприємств комунальної власності шляхом підготовки та реалізації відповідних грантових, кредитно-інвестиційних, лізингових та інших проектів, у тому числі у форматі державно-приватного партнерства [2].

На нашу думку, державно-приватне партнерство повинно будуватись на взаємовигідних умовах. Державна підтримка підприємства у вигляді стимулюючих законодавчо-нормативних актів та інноваційних впровадженнях підприємств у найбільш економічно вигідні проекти. Потенціал регіону повинен бути основним фактором під час здійснення підприємницької діяльності. Досягти високого рівня розвитку, можливо лише при ефективному використанні ресурсів.

За результатами аналітичних даних, Львівська область у 2013 році знаходилась на 12-й позиції серед регіонів України, показник кількості підприємств на 10 тис. населення становить – 70 підприємств. За цей період в області функціонувало 17,8 тис. малих підприємств, у порівнянні з попереднім роком їх кількість збільшилась на 9%, рис. 5.

Таким чином, найбільша кількість підприємств на 10 тис. населення зосереджена у Львові (127), м. Трускавець (120), Пустомитівському районі (79), Моршині (73). Найнижча підприємницька активність характерна для Турківського району (11), Старосамбірського району (22), Самбірського району (24), Стрийського району (25).

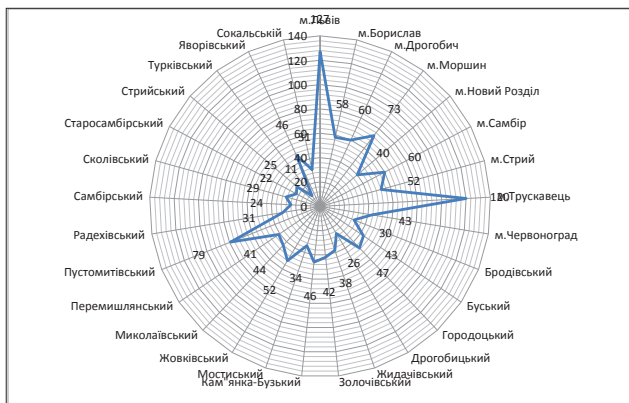


Рис. 5. Кількість підприємств на 10 тис. наявного населення, [1]

Підприємницька активність малих підприємств у різних сферах економічної діяльності займає різні позиції. Зокрема, найбільш активні малі підприємства в сфері оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Деякі показники у промисловій сфері, в операціях з нерухомим майном, будівництві, професійній, науковій та технічній діяльності, сільському, лісовому та рибному господарстві, рис. 6.

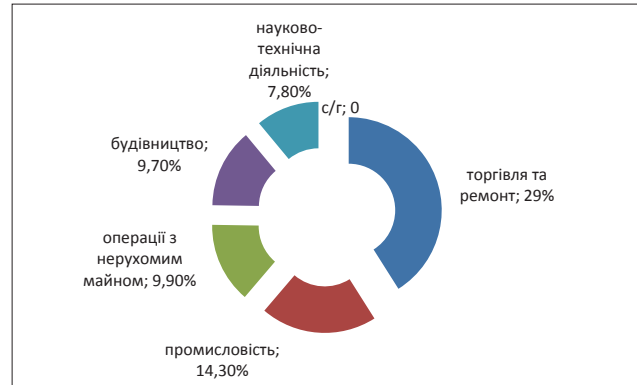


Рис. 6. Частка зайнятих підприємств за видами економічної діяльності у Львівській області, [1]

Основні показники діяльності підприємств характеризуються нестійкими результатами. Кількість малих підприємств у середньому кожного року зростає на 1000 одиниць, а за показниками зайнятості спостерігається спад, близько 1% кожного року. Обсяг реалізованої продукції притаманна позитивна динаміка, але ці показники не характеризуються високими темпами розвитку, табл. 1.

Малими підприємствами в 2013 році реалізовано продукції на суму 26 млрд. грн, частка реалізованої продукції малими підприємствами в 2013 році зростає на 0,6% та становить 19,8%. Хоча серед малих підприємств кількісну перевагу становлять мікропідприємства, але частка зайнятих на них лише 40,1%, у тому числі 39,5% найманих працівників.

За підсумками 2013 року фінансовий результат до оподаткування зріс на 21,3 млн.грн, або становить 75,8 млн.грн. Малими підприємствами було одержано 35,% прибутку (1456,9 млн.грн), а збиткові підприємствами становили 35,1% (-1381,1 млн.грн).

Найвища частка малих підприємств зосереджена у Львові – 55,3% від загальнообласної кількості малих підприємств. Львівській області належить 3,9% загальнодержавного обсягу реалізованої продукції та 5,2 кількості найманих працівників.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, оцінюючи економічні парадигми та показники підприємств

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємств Львівської області

Показники	2011	2012	2013
Кількість малих підприємств, одиниць	15695	16368	17849
у тому числі мікропідприємств	12653	13447	15062
Кількість малих підприємств на 10 тис. населення	62	64	70
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	118,6	109,2	103,6
у тому числі на мікропідприємствах	45,1	42,8	41,5
Кількість найманих працівників, тис. осіб	114,4	104,7	97,5
у тому числі мікропідприємствами	43,4	40,5	38,4
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн	23621,8	25389,6	26017,7
у тому числі мікропідприємствами	7436,5	8268,0	8652,0

ницької діяльності можна сказати, що підприємництво є потенційно ефективним для економічного сектору. Та несприятливе середовище в якому функціонує бізнес не є стимулюючим. Пріоритетними галузями для розвитку малого та середнього бізнесу у Львівському регіоні є: туристичний сектор, ІТ-технології, торгівля. Варто звернути увагу на побудову правильної політики структурної діяльності, рівномірного розподілу фінансових ресурсів між галузями, спростити контроль за діяльністю підприємств.

Забезпечити дані умови зможуть міжнародні спікери, які будуть будувати діяльність своїх підприємств у новому форматі. Це мають бути інформаційні агентства, які будуть займатись адаптацією вітчизняних підприємств до вимог ЄС. Такий новий вид діяльності роботи підприємств зможе забезпечити швидкий збут товарів і послуг на світові ринки, основна мета їх роботи має полягати в спрощенні та вивченні процедур для виходу на міжнародні ринки.

Сучасний світ диктує свої умови ведення бізнесу, тому підприємствам які хочуть бути конкурентоспроможними на міжнародних ринках необхідно розвиватись, удосконалювати процеси діяльності використовуючи економічний потенціал регіону. Трансформація ринкових відносин проходить швидкими темпами, попит що формується на ринку в підприєм-

ницькому секторі диктує свої правила та умови, тому особлива увага повинна буде зосереджена на розвитку нових типів підприємств, серед яких соціальне, інтелектуальне, віртуальне.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. Головного управління статистики у Львівській області. – Львів, 2013.
2. Департамент фінансової політики Львівської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://city-adm.lviv.ua/lmr>.
3. Аналітичні матеріали Міжнародного фонду «Відродження». Громадський моніторинг бюджетів міст обласного значення Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irf.ua/about/irf>.
4. Аналітичні матеріали конкурентоспроможності України в 2013 році за результатами дослідження World Economic Forum. – World Economic Forum, 2013.
5. Аналітичні результати опитування керівників підприємств у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.competitiveukraine.org.ua>.
6. Бізнес-мережа Львівщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biznet.lviv.ua>.
7. Веб-портал Держреєстра в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drsvu.gov.ua>.
8. Програма розвитку малого і середнього підприємництва у Львівській області на 2013-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://loda.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.13.025

Губарев В.В.

кандидат наук з державного управління, доцент
Красноармійського індустріального інституту

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Наукову статтю присвячено проблемам формування та розвитку українського ринку нерухомості на регіональному рівні за умов трансформаційних процесів переходу до ринкової економіки. У статті описані важливі теоретико-методологічні характеристики ринку нерухомості: надано визначення поняттям «ринку нерухомості», «нерухомість» як економічними категоріям; розглянуто та сформовані основні особливості та проблеми, характеристики трансформаційності ринку нерухомості; представлено елементи інфраструктури ринку та основні критерії його сегментації; сформовані особливості нерухомості як товару ринку.

Ключові слова: трансформаційні процеси, економіка, ринок нерухомості, сегментація, нерухомість, проблеми, особливості, характеристики.

Губарев В.В. ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УКРАИНСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Научная статья посвящена проблемам формирования и развития украинского рынка недвижимости на региональном уровне в условиях трансформационных процессов перехода к рыночной экономике. В статье описаны важные теоретико-методологические характеристики рынка недвижимости: дано определение понятиям «рынок недвижимости», «недвижимость» как экономическим категориям; рассмотрены и сформированы основные особенности и проблемы, характеристики трансформационности рынка недвижимости; представлены элементы инфраструктуры рынка и основные критерии его сегментации; сформированы особенности недвижимости как товара рынка.

Ключевые слова: трансформационные процессы, экономика, рынок недвижимости, сегментация, недвижимость, проблемы, особенности, характеристики.

Gubarev V.V. TRANSFORMATION PROBLEMS OF UKRAINIAN MARKET OF REAL ESTATE: THE REGIONAL ASPECT

The scientific article is devoted to the problems of formation and development of the Ukrainian real estate market at the regional level in terms of transformation processes of transition to a market economy. This article describes the important theoretical and methodological characteristics of the real estate market: a definition of the terms «real estate market», «real estate» as an economic category; considered and formed the basic features and problems characteristics of transformation of real estate market; have elements of market infrastructure and basic criteria of segmentation; formed especially real estate market as a commodity.

Keywords: transformation processes, economy, housing market, segmentation, real estate, problems, features, characteristics.

Постановка проблеми. За складних умов трансформаційного переходу від командно-адміністративної системи до ринкових методів господарювання в Україні виникло та отримує свою реалізацію нове бачення питань розвитку ринкових відносин у сфері нерухомості на національному та регіональному рівнях. Це нові, багато в чому вивчені процеси формування ринкового середовища, оцінки та позиціонування попиту та пропозиції, появи нових форм пропозицій та їх успішний або неуспішний розвиток.

Ринок нерухомості має особливу специфіку та складає основну частку у національному багатстві країни, тому, за умов трансформаційних процесів, потребує окремої уваги.

Аналіз наукових досліджень. За останні десятиліття теоретико-методологічним питанням розвитку ринку нерухомості було присвячено багато наукових праць українських та російських науковців, серед яких: О. Асаул, В. Старинський, І. Балабанов, О. Крутик, Н. Волочков, О. Фінагіна, Г. Стерник та ін. Особливості та специфіку ринку нерухомості досліджено у працях таких відомих вчених, як: Д. Фрідмен, І. Ордуей, Ч. Акерсон, Л. Елвуд, Г. Гаррісон, Д. Купер, І. Джонсон, У. Шепкель, А. Ринг, Б. Бойс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На даний час в існуючій науковій літера-

турі не склалося єдиного підходу до механізмів та інструментів формування, регулювання та розвитку ринку нерухомості. Також ще не розроблено єдиних методів проведення аналізу ринку нерухомості як економічної категорії та складної просторової регульованої соціально-економічної системи з урахуванням розвитку регіонального управління та трансформаційних процесів української економіки.

Мета статті полягає у визначенні трансформаційних проблем становлення та розвитку українського ринку нерухомого майна.

Виклад основного матеріалу. Ринкова трансформація, як комплексний та проблемний процес, формує низку міждисциплінарних наукових напрямів. Особливим із них є розвиток, формування, діагностування та регулювання ринкової трансформації в регіонах. Основою цих досліджень у першу чергу стали процеси формування ринкових відносин, що мали місце в межах радянського соціалістичного господарства, криза яких стала стартом для розвитку ринкового господарства в Україні. В останні десятиліття розвитку ринкової трансформації і формування у нашій державі ринкових відносин зростає затребуваність і значущість регіональної економіки [1].

Сьогодні економіка України ще знаходиться у трансформаційному стані. Головною причиною затяжного трансформаційного процесу є невизна-

ченість та несформованість української ринкової моделі, що була би адаптованою до соціальних, культурних, політичних особливостей нашої країни, та яка би враховувала особливості минулого її регіонів. На думку автора, одним із найважливіших питань на цьому шляху постає виявлення та дослідження проблем формування ринку нерухомості на регіональному рівні. Це обґрунтовано низкою причин. Ринок нерухомості це свого роду основа для формування та існування інших ринків. Розвиток ринків праці, капіталу, товарів (послуг) та інших залежить безпосередньо від розвитку ринку нерухомості. За дослідженнями фахівців, питома вага нерухомості у формуванні світового багатства становить приблизно 50%. Ефективне регулювання ринку нерухомості стане вирішальним фактором у розвитку багатьох аспектів. Наприклад, матиме соціальний ефект, тобто дозволить вирішити проблему перерозподілу населення серед регіонів та покращення умов його життєдіяльності шляхом покращення використання жилого фонду та системи управління нерухомістю загальною.

Задля вірності досліджень ринку нерухомого майна необхідним є визначення цього поняття як економічної категорії. Категорія «ринок нерухомості» почала розвиватися з початком трансформаційних процесів економіки, так як раніше за командно-адміністративної системи у цьому не було необхідності. Вся власність належала державі та не потребувала особливої уваги. Відповідно досить багато і трактувань цієї категорії. Але однозначного і чіткого визначення категорій «нерухомість» і «ринок нерухомості» в економічній, правовій та іншій спеціальній літературі не дано, як наслідок – розбіжність у характеристиках багатьох базових явищ і процесів. Це негативно позначається на якості науково-методичних і практичних рекомендацій, які розробляються державними і регіональними органами управління [2].

На думку О. Фінагіної, під ринком нерухомості слід розуміти певний набір механізмів, за допомогою яких передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляється простір між різними конкуруючими варіантами землекористувачів (надракористувачів). Так само ринок нерухомості можливо охарактеризувати як сукупність операцій з нерухомістю, потік інформації, що

стосується таких операцій, а також операцій з розвитку управління і фінансування нерухомості в умовах розвитку ринкових відносин [2].

Інфраструктура ринку нерухомості представлена сукупністю наступних елементів: об'єкти нерухомості, економічні суб'єкти, які оперують на ринку, процеси функціонування ринку, тобто процеси виробництва (створення), споживання (використання, експлуатації), обміну (торгового обороту) об'єктів нерухомості та управління (менеджменту), механізми, що забезпечують функціонування ринку (інституційне та правове середовище) [3, с. 19].

У процесі формування інфраструктури ринку нерухомості виділилися чотири підходи: інженерно-технологічний (з точки зору професійних діячів); трансакційний (психолого-поведінковий); ринковий і макрориночний (розглядаються з точки зору фахівців з теорії ринкової економіки); соціальний (з точки зору суспільних діячів) [4].

Важливою умовою в процесі становлення є сегментація ринку нерухомості, яка дозволяє більш детально відстежувати і прогнозувати його стан у розрізі окремих сегментів. Автором систематизовано та схематично зображено основні критерії сегментації ринку нерухомого майна (рис. 1).

Ринок нерухомості переважно представлений у вигляді трьох основних товарів: житлової нерухомості, комерційної нерухомості та ринок землі. У системі регіонального управління нерухомість виступає як специфічний товар, що набуває форму такого лише на ринку, має вартість і мінову вартість і володіє специфічними якостями задовольняти потреби в житлових і виробничих приміщеннях, земельних ділянках. Нерухомість як товар має такі особливості:

1. Корисність. Об'єкти нерухомого майна повинні максимально задовольняти потреби споживача у житловій або виробничій площі, в екологічності або комфортності приміщення у даному місці або протягом певного періоду часу.

2. Фундаментальність. Визначення поняття «нерухомість» розуміється у прямому розумінні.

3. Довговічність. Залежно від будівельного матеріалу основних конструкцій (стін, фундаментів, перекриттів) об'єкти нерухомості поділяють на шість груп з нормативними термінами служби від 15 до 150 років. Так як підприємства є майновими комплексами, то вони зазвичай завжди створюються на безстроковий період.

4. Стаціонарність. Об'єкти нерухомості тісно пов'язані із землею, їх переміщення нереально без нанесення даного об'єкту певного збитку. Якщо землю розглядати як товар, то можна сказати, що кількість пропонованої на ринку землі обмежена природою.

5. Неповторність. Кожен об'єкт нерухомості унікальний і володіє індивідуальними властивостями, які притаманні тільки цьому об'єкту і відрізняють його від інших об'єктів нерухомості.

6. Керованість. Будь-який об'єкт нерухомості, який приносить прибуток, вимагає управління. Управління нерухомістю – це здійснення всіх управлінських операцій починаючи із створення проекту до зведення об'єкту нерухомості та подальшої його експлуатації.

7. Детальна регламентація угод з нерухомістю державними органами та органами місцевого самоврядування.

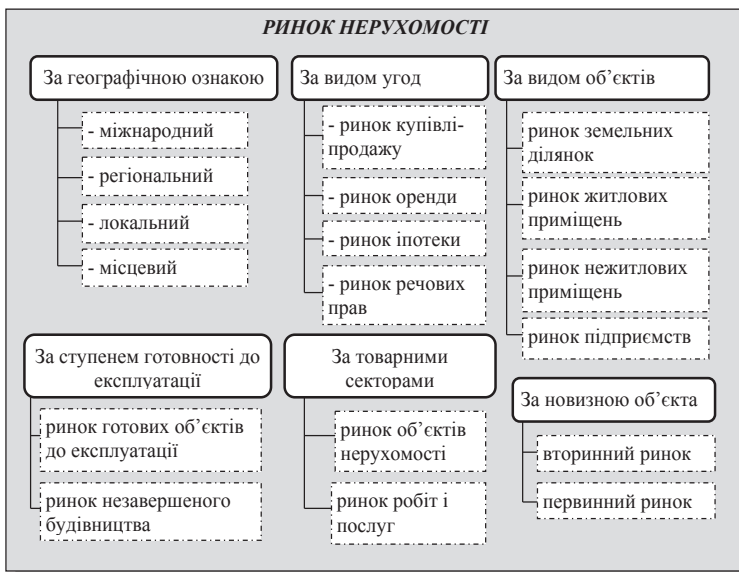


Рис. 1. Основні критерії сегментації ринку нерухомості

8. Стіжка тенденція до зростання вартості в умовах економічної та політичної стабільності. Вартість нерухомості як товару з плином часу зростає через дефіцит нерухомості та інших факторів.

9. Ліквідність. На ринку нерухомості низька ліквідність товару сприяє високому рівню витрат у продавця і покупця, що формуються за умов здійснення угоди.

Визначаючи тенденції та зміни у становленні ринку нерухомості, слід підкреслити його складність за рахунок появи нових сегментів, змін у наданні послуг, появи нових видів угод, формування системи інформаційного обслуговування, поширення процесів спеціалізації тощо.

Найважливішою особливістю ринку нерухомості є обмежена кількість продавців і покупців об'єктів нерухомості. Внаслідок високої ринкової вартості на об'єкти нерухомості місткість ринку може бути надзвичайно високою [5].

Спираючись на сутність характеристик об'єкта нерухомості як товару (матеріальної, правової та економічної), поняття «ринку нерухомості» доповнено комплексом відносин, обумовлених створенням нових та управлінням існуючих об'єктів нерухомості. Ринок нерухомості являє собою певний набір механізмів, за допомогою яких передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляється простір між різними конкуруючими варіантами землекористування [6]. Отже, до основних процесів функціонування ринку нерухомості відносять розвиток (створення), управління (експлуатація) і оборот прав на нерухомість.

Сучасний ринок нерухомості в Україні є інвестиційно привабливим та вигідним для вкладників, так як завдяки своїм особливостям не піддається інфляції та не втрачає своєї цінності протягом довгого періоду. Аналізуючи акт купівлі-продажу об'єктів нерухомості, слід зробити висновок, що це не просто купівля-продаж товару масового споживання, але і рух капіталу, тобто вартості, що приносить доход. Так, купівля земельної ділянки означає вкладення грошей у неї (її можна продати за вищою ціною і одержати доход за рахунок різниці в цінах, закласти або використати для сільськогосподарського виробництва і одержувати дохід з нього тощо). Куплений житловий або комерційну нерухому одиницю (будинок або квартиру) можна так само продати через деякий час за вищою ціною, закласти або здавати в найм. Капітал, витрачений на придбання підприємства, принесе інвестору дохід у результаті роботи даного підприємства [2].

Український ринок нерухомості знаходиться у стадії формування та має всі характеристики трансформаційності. Як результат його базові характеристики, процеси розвитку, сегментація недосконалі. Це можна підтвердити такими фактами:

- по-перше, незбалансованість попиту та пропозиції;
- по-друге, неконтрольованість цінової політики та унікальні можливості формувати монополні ціни;
- по-третє, несистемність у державному регулюванні та нерозуміння ролі та місця ринку в системному відтворенні ринкового господарства;
- по-четверте, відсутність стратегічного бачення перспектив розвитку ринку нерухомості з позиції наукового обґрунтування та стратегічного бачення напрямів ефективного розвитку.

Ринок нерухомості для будь-якої країни є стратегічно важливим у таких напрямках:

- формування соціальної стабільності та забезпечення соціального прогресу (у тому числі зрівноваження соціальної стратифікації шляхом розвитку доступного житла, соціального престижу та статусу громадян, регулювання процесів урбанізації тощо);

- формування сегменту підприємницької діяльності з будівництва житла, його обслуговування і системної експлуатації;

- реалізація соціальної функції держави, державного управління, регіонального управління;

- розвиток регіональної економіки як науки за рахунок впровадження та вдосконалення системи управління територіями.

Однією з проблем ринку нерухомості за трансформаційних умов є нерегульоване ціноутворення та незбалансованість попиту та пропозиції. Попит на об'єкти нерухомості індивідуалізований і не взаємозамінний, що ускладнює процес досягнення ринкової збалансованості і пропорційності. Величина попиту, як і пропозиції на об'єкти нерухомості, багато в чому визначається географічним (місцезнаходження об'єкта на території міста, області) та історичним (будинки різного періоду побудови) факторами; станом інфраструктури в районі об'єкта нерухомості (наявність під'їзних шляхів, доріг, метро та інших видів транспортної магістралі, підприємств торгівлі та побутового обслуговування, парків, інших місць масового відпочинку і тощо). Пропозиція на ринку нерухомості характеризується низькою еластичністю, що багато в чому пов'язано з тривалим життєвим циклом об'єктів нерухомості. Досить тривалий період експозиції нерухомості обумовлений низькою ліквідністю об'єктів. Високий рівень транзакційних витрат (або витрат обміну) викликаний складністю угод з нерухомістю. [5].

Основним засобом цінового регулювання на ринках нерухомості покликане стати державне, під спостереженням антимонопольного комітету, встановлення цінових обмежень (коридору цін). Обмеження повинні встановлюватися виходячи з незалежної оцінки вартості об'єкта за визнаними методиками, що спираються як на витратний, так і на прибутковий підходи, з використанням методу аналогії. Обмежувальні рівні цін для конкретних об'єктів або стосовно типових об'єктів власності необхідно встановлювати до проведення продажів і повідомляти їх організаторам продажів [2].

Ринок нерухомості має низку технічних і соціально-економічних особливостей, які виділяють його серед інших ринків і впливають на його розвиток, функціонування, формування цін на об'єкти нерухомості. Серед багатьох особливостей виділено найголовніші:

- низька ліквідність;
- циклічний характер: цикли в розвитку ринку нерухомості не збігаються в часі з циклами в інших галузях економіки;
- високий ступень регулюючого державного впливу;
- наявність вартісної оцінки об'єкта нерухомості та зростанням її з плином часу;
- високий рівень трансакційних витрат [5].

Наявність таких особливостей, як низька ліквідність, специфічні умови фінансування, складні юридичні правила функціонування, унікальність кожного об'єкту тощо дозволяють вважати ринок нерухомості ринком недосконалої конкуренції.

У зв'язку із визначеними особливостями та недослідженістю ринку нерухомості за умов трансформаційних процесів в Україні виникає низка про-

блем, що є впливовими на загально економічний розвиток, процеси регіонального ринкового відтворення, ефективність будівельної галузі. Автором визначено ті конфліктні зони в розвитку ринку нерухомості, що є найбільш впливовими та формують негативні зрушення:

- негативний вплив на суміжні сфери і ринки – праці, фінансів, послуг;

- підвищення ризиків підприємницької діяльності, особливо в питаннях інформаційної симетрії та достовірності;

- наявність можливості ведення тіньової діяльності, порушення прав громадян, активізація перерозподілу бізнесу;

- невірність у системному інвестуванні, скорочення оновлення основних та обігових фондів;

- відсутність системної адаптації світового досвіду в першу чергу моделей іпотечного кредитування та механізмів соціального страхування;

- поглиблення соціальної диференціації населення за рахунок погіршення умов життєзабезпечення;

- недосконала інфраструктура обслуговування об'єктів нерухомого майна та відсутність фірм керуючих об'єктами майна за повним циклу послуг;

- хаотична та суперечлива забудівля територій, порушення їх екологічного балансу.

Розуміння місця і ролі ринку нерухомості у національному та регіональному господарстві країни, усвідомлення наявних проблем та їх подальше розв'язання призведе до пожвавлення інвестиційного клімату, макроекономічної стабілізації, сприятиме розв'язанню соціальних проблем суспільства.

Висновки. Узагальнюючи всі особливості ринку нерухомого майна та проблеми його формування в трансформаційній економіці країни, очевидним є те, що цей ринок в Україні є недосконалим. Підтвер-

дженням цьому є низка фактів: незбалансованість попиту та пропозиції; різка різниця в регіональних сегментах (особливо столиця – периферія); негнучке цінове регулювання; найвищі ризики; низька ліквідність об'єктів; непрозорість роботи як комерційних так і державних структур; відсутність стандартів професійної культури; інформаційна асиметрія як факт приховування реальної інформації про об'єкти, особливо з питань реальних цін і їх системного завищення; наявність безлічі інформаційних шумів, у тому числі на рівні реклами та PR-продуктів.

Спираючись на висвітлені проблеми та факти, необхідним та обов'язковим стає теоретико-методологічне осмислення усіх процесів, їх системна оцінка та розробка засад вирішення за рахунок внутрішніх ресурсів. Це реальне завдання для науковців та державного сектора України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : [моногр.] / О.В. Фінагіна // НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 228 с.
2. Фінагіна О.В. Діагностування регіональних ринків : навч. посіб. для студ. вищих навчальн. закладів / О.В. Фінагіна. – Донецьк : «ВІК», 2009. – 236 с.
3. Буланова Н.В. Рынок недвижимости: состояние и перспективы развития / Н.В. Буланова. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2004. – 147 с.
4. Асаул А.Н. Экономика недвижимости : учеб. для вузов / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – 3-е изд., исправл. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
5. Асаул А.Н. Экономика недвижимости : учеб. пособ. / А.Н. Асаул, А.В. Карасев. – М. : МИКХиС, 2001. – 430 с.
6. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Фридман Дж., Ордуэй Н. – М. : Дело, 1997. – 461 с.

УДК 336.13

Тимошенко Ю.О.
аспірант
Європейського університету

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу впливу фінансових ризиків на рівень економічної безпеки України. Отримано аналітичний вираз залежності стану економічної безпеки від впливу фінансових ризиків та з'ясовано, що максимальний негативний вплив на стан економічної безпеки серед сукупності фінансових ризиків здійснюють фінансові ризики в сферах боргової, банківської та валютної безпеки. Визначено зміни значення інтегрального показника стану економічної безпеки України при зміні на 1% блочних кількісних оцінок фінансових ризиків у системі економічної безпеки.

Ключові слова: фінансові ризики, управління фінансовими ризиками, економічна безпека держави, боргова безпека, валютна безпека, банківська безпека.

Тимошенко Ю.А. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу влияния финансовых рисков на уровень экономической безопасности Украины. Получено аналитическое выражение зависимости состояния экономической безопасности от влияния финансовых рисков и выяснено, что максимальное негативное влияние на состояние экономической безопасности среди совокупности финансовых рисков осуществляют финансовые риски в сферах долговой, банковской и валютной безопасности. Определены изменения значения интегрального показателя состояния экономической безопасности Украины при изменении на 1% блочных количественных оценок финансовых рисков в системе экономической безопасности.

Ключевые слова: финансовые риски, управление финансовыми рисками, экономическая безопасность государства, долговая безопасность, валютная безопасность, банковская безопасность.

Timoshenko Yu.O. INFLUENCE FACTORS ON FINANCIAL RISK LEVEL OF ECONOMIC SECURITY UKRAINE

The paper analyzes the impact of financial risk on the level of economic security of Ukraine. Analytical expression of economic security depends on the impact of financial risk and found that the greatest negative impact on the economic security of the aggregate financial risks carry financial risks in the areas of debt, banking and monetary security. The changes in value of the integral indicator of economic security of Ukraine to change by 1% block quantitative assessments of financial risks in the system of economic security.

Keywords: financial risk, financial risk management, economic security, debt security, currency security, banking security.

Постановка проблеми. Поступове збільшення економічної відкритості України та активні світові глобалізаційні процеси підвищують необхідність адекватного аналізу впливу факторів фінансових ризиків на рівень економічної безпеки України. За цих умов у процесі визначення рівня економічної безпеки держави необхідно систематично переглядати нормативні значення відповідних індикаторів її стану, що сприятиме забезпеченню коректного та об'єктивного уявлення щодо тенденцій змін інтегрального показника стану економічної безпеки та комплексних показників стану її складових частин, у т. ч. фінансової безпеки, а також надасть можливість надавати прогнози щодо рівня економічної безпеки та її складових на майбутнє. Так, актуальність проблеми аналізу впливу фінансових ризиків на рівень економічної безпеки України пояснюється необхідністю вчасного реагування в кризових економічних умовах на дестабілізуючі чинники, найзаставніші з яких зосереджені в площині фінансової сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу впливу окремих факторів фінансових ризиків на рівень економічної безпеки приділяли увагу такі науковці як Є. П. Картузов [1, с. 115-124], досліджуючи вплив загроз на фінансову безпеку; О. М. Деркач [2, с. 187-190] у частині виокремлення факторів впливу на функціонування страхового ринку країни; В. Т. Шлемко [3] у фундаментальній праці щодо напрямів забезпечення економічної безпеки держави; Т. В. Сак [4, с. 336-340]; О. С. Власюк [5]; А. І. Сухоуков [6, с. 5-15; 7]; Ю. М. Харазішвілі [8; 7; 9, с. 28-45]; І. О. Губарева [10] у частині аналізу загроз національній безпеці України; Є. В. Дронь [8; 9, с. 28-45] у процесі представлення адаптивного підходу до виокремлення орієнтирів економічної безпеки держави.

З урахуванням необхідності проведення соціально-економічних реформ в Україні та законодавчому затвердженні оновлених вимог щодо переліку та нормативів індикаторів стану економічної безпеки України [11] проблема дослідження впливу факторів фінансових ризиків на рівень економічної безпеки України потребує посиленої уваги дослідників.

Постановка завдання. На основі викладеного доцільно сформулювати завдання дослідження, які полягають в отриманні аналітичного виразу залежності стану економічної безпеки від впливу фінансових ризиків, визначенні зміни значення інтегрального показника стану економічної безпеки України при зміні на 1% блочних кількісних оцінок фінансових ризиків у системі економічної безпеки, виокремленні фінансових ризиків, що здійснюють максимальний негативний вплив на економічну безпеку України серед сукупності наявних фінансових ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. О. С. Власюк зазначає [5, с. 4], що неможливо приймати управлінські рішення та обирати варіанти соціально-економічних реформ без якісної оцінки економічних та соціальних наслідків, яку доцільно проводити із застосуванням індикаторів безпеки. І. О. Губарева звертає увагу на те, що ігнорування результатів аналізу кількісних показників економічної безпеки перешкоджає економічному розвитку держави [10], спричиняє руйнівні тенденції в різних сферах.

Оновлений порядок визначення індикаторів стану економічної безпеки України [11] включає також відкориговані порогові значення цих індикаторів та комплексний алгоритм визначення інтегрального показника економічної безпеки, що доцільно застосовувати в процесі ідентифікації можливих загроз та ризиків.

Так, у межах своїх повноважень Мінекономрозвитку, наукові інститути, інші органи виконавчої влади можуть застосовувати цей оновлений порядок у процесі розрахунку значень складових економічної безпеки, прийняття ефективних управлінських рішень з метою попередження та запобігання потенційних і реальних загроз інтересам України у відповідній сфері.

Для кількісного вимірювання впливу фінансових ризиків (Rf_n) на рівень економічної безпеки (Y), проаналізуємо наявні кореляційні зв'язки між ними. Зауважимо, що економічна безпека умовно поділяється на складові, а саме: фінансова, макроекономічна, енергетична, виробнича, демографічна, інвестиційно-інноваційна, зовнішньоекономічна, продовольча та соціальна, відповідно, на стан економічної безпеки, окрім фінансових, суттєво впливають ризики інших складових економічної безпеки, однак, ми навмисно не вводили в аналітичні вирази ці ризики для кількісної оцінки впливу саме фінансових ризиків на стан економічної безпеки України за умови фіксованого стану інших факторів та визначення аналітичного виразу впливу Rf_1, Rf_2, \dots, Rf_n (фінансові ризики) на величину Y (інтегральний показник стану економічної безпеки України).

Кількісну оцінку впливу фінансових ризиків на стан економічної безпеки України опишемо наступним рівнянням лінійної регресії:

$$\hat{y} = a_0 + a_1 Rf_1 + a_2 Rf_2 + \dots + a_n Rf_n, \quad (1)$$

де y – теоретичні значення інтегрального показника стану економічної безпеки України;

$a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – параметри рівняння;

Rf_1, Rf_2, \dots, Rf_n – блочні кількісні оцінки фінансових ризиків у системі економічної безпеки [12].

Відповідно до структури фінансової безпеки [11] розраховано значення 6 блочних кількісних оцінок фінансових ризиків у системі економічної безпеки за період 2007–2013 рр., а саме: Rf_1 – блочна кількісна оцінка фінансових ризиків у сфері банківської безпеки; Rf_2 – блочна кількісна оцінка фінансових ризиків небанківського фінансового ринку; Rf_3 – блочна кількісна оцінка фінансових ризиків у сфері боргової безпеки; Rf_4 – блочна кількісна оцінка фінансових ризиків у сфері бюджетної безпеки; Rf_5 – блочна кількісна оцінка фінансових ризиків у сфері валютної безпеки; Rf_6 – блочна кількісна оцінка фінансових ризиків у сфері грошово-кредитної безпеки, %.

Так, відповідно, вхідні дані для визначення кількісної оцінки впливу фінансових ризиків на стан економічної безпеки представимо в табл. 1.

На основі вхідних даних (табл. 1) за допомогою «Пакету аналізу» у пакеті Microsoft Excel [13, с. 478] отримуємо наступний аналітичний вираз залежності стану економічної безпеки від впливу фінансових ризиків:

$$\hat{y} = 52,067 - 0,035 Rf_1 - 0,33 Rf_2 + 0,195 Rf_4 - 0,022 Rf_5 + 0,228 Rf_6, \quad (2)$$

Зауважимо, що у процесі оцінки тісноти зв'язків факторів (Rf_n) з результативним показником (Y) було виключено з аналізу блочну кількісну оцінку фінансових ризиків небанківського фінансового ринку (Rf_2) через слабкий рівень зв'язку (0,07).

Множинний коефіцієнт детермінації (R^2) визначено за формулою:

$$R^2 = \frac{s_o^2}{s_y^2},$$

$$s_y^2 = \frac{\sum_{j=1}^n (y_j - \bar{y})^2}{n} \quad s_o^2 = \frac{\sum_{j=1}^n (\hat{y}_j - \bar{y})^2}{n}, \quad (3)$$

де s_o^2 – факторна дисперсія Y , що висвітлює вплив основних факторів;

s_y^2 – загальна дисперсія Y , що висвітлює вплив всіх факторів;

\bar{y} – середнє значення Y ;

n – число спостережень.

Коефіцієнт множинної кореляції (R) для отриманого аналітичного виразу залежності стану економічної безпеки від впливу фінансових ризиків складає 0,957, що свідчить про наявність високого рівня кореляції. Коефіцієнт детермінації висвітлює відповідність отриманого аналітичного виразу вхідним даним та дорівнює 0,916, що свідчить про те, що частка дисперсії Y , що пояснюється регресією, відповідно, складає 91,59%, так, питома вага неврахованих факторів або складової, що за даних умов неможливо в повній мірі врахувати через стохастичну природу аналітичного виразу, складає приблизно 8,41%, що підтверджує необхідність першочергового аналізу

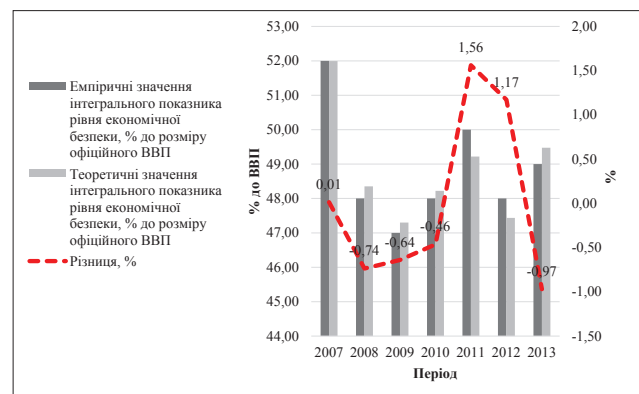


Рис. 1. Емпіричні та теоретичні значення інтегрального показника стану економічної безпеки та відносні похибки за період 2007–2013 рр.

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 1

Вхідні дані для визначення кількісної оцінки впливу фінансових ризиків на стан економічної безпеки України за період 2007–2013 рр.*

Період	Y^{**}	Rf_1	Rf_2	Rf_3	Rf_4	Rf_5	Rf_6
2007	52	48,41	81,54	45,59	12,71	26,61	65,00
2008	48	54,11	80,71	62,46	9,96	41,62	78,18
2009	47	83,21	82,60	84,44	58,01	80,76	72,68
2010	48	76,20	84,46	78,38	57,40	46,15	63,98
2011	50	69,68	87,60	72,81	38,64	48,35	75,53
2012	48	50,89	82,42	83,68	52,49	49,60	68,81
2013	49	47,05	78,84	82,99	54,91	35,02	72,65

* Джерело: розраховано автором

** за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

впливу саме фінансових ризиків на стан економічної безпеки в порівнянні з іншими видами ризиків.

Представимо на рис. 1 результати розрахунків за отриманим аналітичним виразом (2) залежності стану економічної безпеки від впливу фінансових ризиків.

Для кількісної оцінки впливу кожної групи фінансових ризиків у системі економічної безпеки на її стан (інтегральний показник) розрахуємо часткові коефіцієнти еластичності для визначення зміни значення інтегрального показника стану економічної безпеки України (Y) при зміні на 1% блочної кількісної оцінки фінансових ризиків у системі економічної безпеки за формулою:

$$E_i = a_i \cdot \frac{Rf_i}{Y}, \quad (4)$$

де E_i – відповідні коефіцієнти еластичності;

Rf_i – середнє значення i -ої блочної кількісної оцінки фінансових ризиків в системі економічної безпеки;
 Y – середнє значення інтегрального показника стану економічної безпеки України.

Так, при збільшенні на 1% блочної кількісної оцінки фінансових ризиків у сфері банківської безпеки, у сфері боргової безпеки та в сфері валютної безпеки інтегральний показник стану економічної безпеки України зменшиться на 0,045%, 0,492% та 0,022% відповідно. Так, згідно результатам аналізу отриманих даних за допомогою представленого аналітичного виразу залежності стану економічної безпеки України від впливу фінансових ризиків (2) з'ясовано, що максимальний негативний вплив серед сукупності фінансових ризиків складають фінансові ризики в сфері боргової безпеки, а саме:

- ризик непомірного збільшення відношення загального обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, значення якого станом на 01.08.2014 р. перебуває в зоні критичних значень та складає 81,75%;

- ризик непомірного збільшення відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, значення якого починаючи з 2009 року характеризує абсолютно небезпечне положення;

- ризик непомірного зменшення відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, значення якого, починаючи з 2012 року, знаходиться в надкритичному діапазоні значень та має тенденції до подальшого погіршення, та інші фінансові ризики.

Відповідно, фінансові ризики в сфері боргової безпеки, а саме ризики перевищення відповідних рівнів заборгованості держави, як внутрішньої, так і зовнішньої, з урахуванням всіх витрат на її обслуговування, зниження рівня ефективності застосування зовнішніх і внутрішніх запозичень, порушення оптимального співвідношення між цими запозиченнями на момент аналізу загрожують фінансовій системі держави та її суверенітету.

Крім того, значний негативний вплив на рівень економічної безпеки держави на момент аналізу здійснюють фінансові ризики в сфері банківської безпеки, тобто комплекс ризиків щодо порушення фінансової стійкості банків, зниження ефективності їх функціонування, недостатній рівень захисту банківської системи від внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників, а також фінансові ризики в сфері валютної безпеки, тобто комплекс ризиків низької довіри суспільства до грошової одиниці держави, зниження рівня її стійкості, підвищення ймовірності потрясінь на світових валютних ринках.

Графічно представимо рівень економічної безпеки України, розрахований за оновленою методикою, за-

твердженою Мінекономрозвитку [11], та комплексний показник фінансових ризиків у системі економічної безпеки України, значення якого отримано завдяки запропонованому комплексному підходу до кількісної оцінки фінансових ризиків у системі економічної безпеки за допомогою рейтингового методу оцінки на рис. 2.

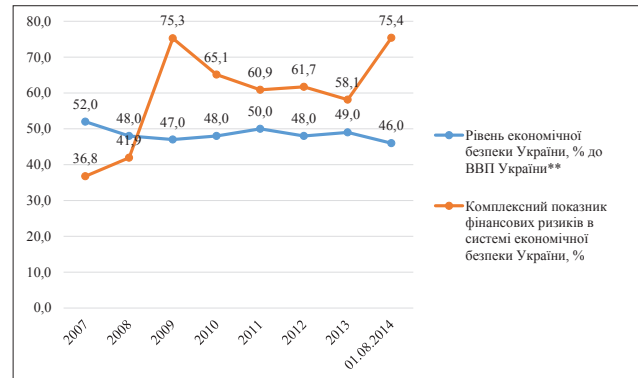


Рис. 2. Вплив ризикового середовища фінансової сфери на рівень економічної безпеки України*

* Джерело: розраховано автором

** Визначено за [11]

Аналізуючи дані, представлені на рис. 2, робимо висновок, що загальний рівень фінансових ризиків у системі економічної безпеки за період 2007-2013 рр. зафіксовано на максимальному рівні станом на 01.08.2014 р. (75,4%), відповідно, і рівень економічної безпеки України станом на цю дату зафіксовано на мінімальному рівні (46,0), починаючи з 2007 року, що свідчить про гострі кризові явища в економіці держави. Аналогічне стрімке збільшення комплексного показника фінансових ризиків у системі економічної безпеки України за досліджуваний період зафіксовано в 2009 році (75,3%), що стало наслідком негативних явищ світової фінансово-економічної кризи того часу, однак, станом на 01.08.2014 року значення комплексного показника фінансових ризиків у системі економічної безпеки України вже перевищує значення 2009 року та має стійку тенденції до подальшого погіршення значень, що негативно впливає на рівень економічної безпеки України.

Для наочного представлення збільшення рівня фінансових ризиків у системі економічної безпеки України за 8 місяців 2014 року представимо інформацію щодо значень фінансових ризиків за 2013 р. та станом на 01 серпня 2014 року на рис. 3.

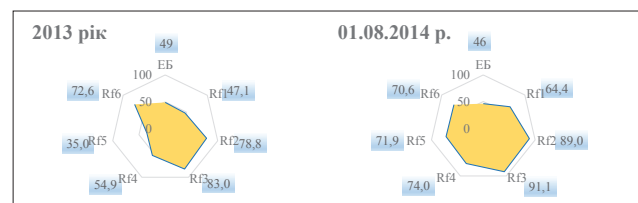


Рис. 3. Рівень блочних кількісних оцінок фінансових ризиків в системі економічної безпеки України та інтегральний показник її стану*

* Джерело: узагальнено автором

** ЕП – економічна безпека (інтегральний показник); Rf1 – фінансові ризики в сфері банківської безпеки; Rf2 – фінансові ризики небанківського фінансового ринку; Rf3 – фінансові ризики в сфері боргової безпеки; Rf4 – фінансові ризики в сфері бюджетної безпеки; Rf5 – фінансові ризики в сфері валютної безпеки; Rf6 – фінансові ризики в сфері грошово-кредитної безпеки

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. З метою кількісного вимірювання впливу фінансових ризиків на рівень економічної безпеки проаналізовано наявні кореляційні зв'язки між ними та за допомогою «Пакету аналізу» у пакеті Microsoft Excel отримано аналітичний вираз залежності стану економічної безпеки від впливу фінансових ризиків, для якого коефіцієнт множинної кореляції складає 0,957, що свідчить про наявність високого рівня кореляції. Відповідно, коефіцієнт детермінації, який висвітлює відповідність отриманого аналітичного виразу вхідним даним, дорівнює 0,916, що свідчить про те, що частка дисперсії Y , що пояснюється регресією, відповідно, складає 91,59%, так, питома вага неврахованих факторів або складової, що за даних умов неможливо в повній мірі врахувати через стохастичну природу аналітичного виразу, складає 8,41%.

2. Розраховано часткові коефіцієнти еластичності для визначення зміни значення інтегрального показника стану економічної безпеки України (Y) при зміні на 1% блочної кількісної оцінки фінансових ризиків у системі економічної безпеки для кількісної оцінки впливу кожної групи фінансових ризиків у системі економічної безпеки на її стан (інтегральний показник).

З'ясовано, що максимальний негативний вплив серед сукупності фінансових ризиків складають фінансові ризики в сферах боргової, банківської та валютної безпеки. Так, при збільшенні на 1% блочної кількісної оцінки фінансових ризиків у сфері банківської безпеки, у сфері боргової безпеки та в сфері валютної безпеки інтегральний показник стану економічної безпеки України зменшиться на 0,045%, 0,492% та 0,022% відповідно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є. П. Картузов // Економіка та управління підприємствами. – 2012. – № 9 (135). – С. 115-124.
2. Деркач О. М. Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку / О. М. Деркач // Бізнес-інформ. – 2012. – № 6. – С. 187-190.
3. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення : [монографія] / В. Т. Шлемко, І Ф. Бінько. – К.: НІСД. – 1997. – 144 с.
4. Сак Т. В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т. В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 336-340.
5. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
6. Сухоруков А. І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 5-15.
7. Харазішвілі Ю. М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України : аналітична записка / Ю. М. Харазішвілі, А. І. Сухоруков, Т. П. Крупельницька ; НІСД. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>.
8. Харазішвілі Ю. М. Визначення стратегічних орієнтирів рівня економічної безпеки України : аналітична записка / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь, Д. О. Махортих ; Відділ макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1501/>.
9. Харазішвілі Ю. М. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь // Економіка України. – 2014. – № 5 (630). – С. 28-45.
10. Губарева І. О. Діагностика загроз економічній безпеці національній економіці України / І. О. Губарева // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Вип. № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbu.gov.ua>.
11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ від 29.10.2013 р. № 1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-rozrahunku-doc168080.html>.
12. Лопатюк Р. І. Прогнозування рівня інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери / Р. І. Лопатюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
13. Роганова Г. О. Моделювання оборотних коштів підприємств за допомогою методів статистичного аналізу / Г. О. Роганова // Торгівля і ринок України. – 2009. – № 27. – С. 476-484.

УДК 332.122

Чапюк О.П.
керівник відділення
ПАТ КБ ПриватБанк

ОЦІНКА КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

У статті наведено підходи автора щодо визначення сутності поняття «капіталізація», «капіталізація регіону». Зроблено оцінку капіталізації економіки регіону. Розроблено стратегію капіталізації територіальних активів.

Ключові слова: капітал, активи, регіон, територіальні активи, капіталізація регіону.

Чапюк Е.П. ОЦЕНКА КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье приведены подходы автора к определению сущности понятия «капитализация», «капитализация региона». Произведена оценка капитализации экономики региона. Разработана стратегия капитализации территориальных активов.

Ключевые слова: капитал, активы, регион, территориальные активы, капитализация региона.

Chapiuk O.P. ESTIMATION OF CAPITALIZATION OF REGIONAL ECONOMY

The article deals with the concept of «capitalization», «capitalization of a region» An estimation of the capitalization of the regional economy. A strategy of capitalization of territorial assets are developed.

Keywords: capital, assets, a region, territorial assets, capitalization of a region.

Постановка проблеми. Питання капіталізації регіону є важливою складовою економіки регіону. Тому для підвищення її ефективності постало питання оцінки капіталізації територіальних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми капіталізації було присвячено багато праць відомих вчених XVIII-XIX ст. Поняття капіталізації за їхнім твердженням є похідним від поняття «капітал» (капітал – від лат. «capitalis», що в перекладі означає головний). На початку розвитку суспільного виробництва капітал розглядався економістами як майно, багатство [1]. Меркантилісти головний акцент робили на грошову форму капіталу, Жан Батіст Сей, під капіталом розумів суму цінностей, яка дає змогу здійснювати виробництво [2]. Адам Сміт, Давід Рікардо, Карл Маркс визначали капітал як вартість, що приносить додаткову вартість. К. Маркс зазначав, що капітал це і знаряддя праці, і сировина та матеріальні продукти, і певна сума товарів, і засоби до існування. Крім цього, він писав, що капітал – це не річ, а виробниче відношення, а тому розглядав його як знаряддя експлуатації найманої праці [3]. Отже, капіталізація – це перетворення додаткової вартості або прибутку в капітал.

Такі вчені, як В.М. Геєць, А.А. Гриценко, С.А. Давимука, В.І. Княгінін, М.А. Козоріз, В.І. Корнєєв, О.М. Люткевич, Ю.В. Савельєв, А.В. Тітовський, О.В. Толстогузов, А.А. Шишкін, С.І. Шумська, О.І. Яременко та багато інших займалися проблемами висвітлення сутності капіталізації, загального її стану в розрізі окремих сегментів та сфер національної економіки, визначили підходи до реалізації регіональної економічної політики, спрямованої на капіталізацію території.

Постановка завдання. Наше завдання полягає дати оцінку капіталізації економіки регіону з метою збільшення ефективності її використання в практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема капіталізації дуже актуальна з теоретичної та практичної сторони, бо існує зв'язок між капіталізацією та економічним зростанням.

Розвиток економіки в сьогоденних умовах розглядається як процес переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової. Відбувається перехід від змішаної економіки, що ґрунтується на адміністративно-командних принципах до змішаної економіки, що базується на ринкових принципах.

Звідси можна зробити висновок, що ринкове перетворення економіки – це і є капіталізація економіки.

Тема капіталізації достатньо ще не вивчена і не розглянута. Виникає завдання визначення сутності капіталізації в сьогоденних умовах, оскільки в літературних джерелах існують різні підходи щодо її визначення.

Вартість активів, які знаходяться на даній території та функціонують в якості джерела доходів, формує територіальний капітал [4; 5, с. 300–301]. При цьому варто зазначити, що не весь капітал перебуває у власності його розпорядника, – часто він є запозиченим (наприклад, у формі банківських кредитів, розміщення цінних паперів, оренди, державного фінансування, промислових облігацій розвитку, векселів, ф'ючерсів тощо). У таких випадках залучення капіталу можливе лише при наявності певної застави у вигляді основних засобів, які генерують стабільні та передбачувані потоки доходів. Таким чином, для того, щоб отримати можливість залучати капітал, важливо знайти такі активи, які будуть приносити стабільний дохід і зможуть бути задіяні як в якості застави, так і в якості джерела прибутків.

Метою розвитку регіональних економік є зростання вартості їх активів є підвищення якості життя населення. Недооцінка регіональних активів є фактором впливу на темпи розвитку економіки. Території, де рівень капіталізації є незначним, неспроможні утримувати капітал, відчувають значний відтік ресурсів і, як наслідок, не є спроможними забезпечувати ефективний розвиток регіональної економіки.

Трактування поняття капіталізації в сучасній економічній літературі являє собою складну і багатоаспектну категорію і характеризується множинністю різних підходів.

Множинність цих визначень можна об'єднати в нижче наведену таблицю, за допомогою якої стає більш зрозумілим сутність даного терміну.

Отже, капіталізація – це складний процес, у результаті якого прибуток перетворюється в капітал на засадах гармонізації інтересів суб'єктів господарювання з метою забезпечення сталого розвитку національних територіальних утворень. Застосовуючи дане визначення стосовно регіону, можна сформулювати суть капіталізації як залучення будь-яких територіальних ресурсів у вигляді додаткової вартості. Такої ж думки і [6], який капіталізацію розглядає з

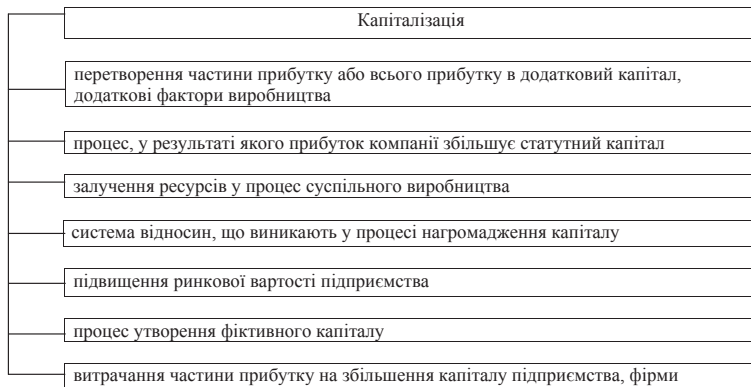


Рис. 1. Класифікація підходів щодо визначення суті поняття «капіталізація»

позиції функціонування розташованих у межах даної території ресурсів (а також усього, що здатне принести дохід), в якості джерел доданої вартості [6].

У ролі активу як об'єкту капіталізації може виступати будь-яка власність фізичної чи юридичної особи, яка має будь-яку цінність для свого власника і дає можливість утворенню грошових потоків для отримання доходу і прибутку в тій чи іншій формі. Як відомо, прибуток активу залежить від того наскільки його повністю залучили до обороту, тоді відповідно і ріст капіталізації регіону залежить від вдалого використання природних ресурсів, а не просто їх примноження [7]. Оскільки прибутковість активу прямо пропорційно залежить від повноти його залучення до обороту, то підвищення капіталізації території можливе не стільки завдяки залученню в обіг додаткових одиниць природних ресурсів, скільки завдяки підвищенню ефективності їх розміщення та використання (поглиблення переробки, створення ефективної інфраструктури, виробничої логістики тощо).

Трактування поняття капіталізації регіону (території) у сучасній економіці є дещо нове і потребує детального вивчення та оцінки. Автором зібрано і наведено деякі підходи щодо осмислення даного терміну.

Функціями системи управління капіталізацією територіальних активів є:

- розроблення стратегії капіталізації територіальних активів;
- формування механізму управління процесами ефективного використання територіальних активів;
- забезпечення моніторингу капіталізації в межах територіальних економічних систем;
- координація взаємодії підсистем територіального управління, які впливають на процеси капіталізації;
- привабливість регіону до залучення капіталів.

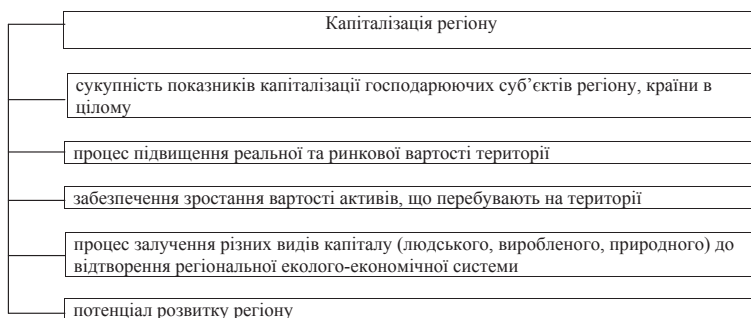


Рис. 2. Класифікація підходів щодо визначення суті поняття «капіталізація регіону»

Здійснення цих функцій реалізується через систему показників, які характеризують стан капіталізації територіальних активів та ефективність їх використання.

Капіталізація активів регіону має свою структуру, з якої можна виділити наступні складники:

- природні ресурси;
- виробничий потенціал;
- трудові ресурси;
- інвестиційна привабливість;
- інноваційний потенціал.

До цих усіх складників можна додати ще матеріальні та нематеріальні ресурси та вплив ринкової економіки на ефективне використання потенціалу певного регіону.

Регіональні стратегії 2005-2008 рр. орієнтувалися саме на чинники екстенсивного розвитку, дія яких вичерпалася під впливом кризових явищ 2008-2009 рр. Через це традиційні підходи до вирішення проблем регіонального розвитку виявилися неефективними в умовах сучасного економічного зростання. Під впливом таких змін виявилась необхідність у розробці ефективних напрямів регіонального розвитку, які б задовольняли власні потреби регіонів, спрямованих на раціональне використання потенціалу для підвищення капіталізації територій.

Фінансова криза 2008-2009 рр. знизил рівень капіталізації майже в усіх регіонах і по Україні в цілому. Головною причиною зниження рівня капіталізації регіонів за 2008 р. є зменшення інвестицій в їх розвиток.

На регіональному рівні в першу чергу повинні розроблятися такі ефективні механізми для збільшення вартості регіональних активів та використання ключових показників, які визначають вартість та привабливість території. Капіталізація регіону не можлива без зростання вартості його активів, а саме всіх активів, які розміщені на даній території і перебувають у будь-якій формі власності і які вже використовуються в обороті або можуть бути задіяні до нього.

На регіональному рівні до процесу капіталізації повинні бути задіяні всі активи, які розміщені на її території, у тому числі природні ресурси, економічні, соціальні активи, інвестиційні ресурси для створення умов росту вартості матеріальних і нематеріальних активів, які знаходяться в даному регіоні.

Сучасні геоелектронічні умови диктують необхідність відмови від традиційного розуміння в якості ресурсів території тільки тих її елементів, які з самого початку закладені природою – це власне природні ресурси (мінеральні, водні, біологічні, енергетичні, кліматичні та ін.). Не обмежується перелік територіальних ресурсів і виробничим потенціалом, який напряму конвертується в фінансовий капітал. Відбувається зміщення від традиційних форм виробничого і фінансового капіталу до інституціонального, соціального, інтелектуального капіталу, все більш збільшується частка нематеріальних активів [8].

Активи (капітали) тісно пов'язані між собою і мають певну структуру, що дозволяє домогтися ефекту синергії рішення задач капіталізації регіону шляхом розвитку сектора економіки, що базується на інноваційних технологіях.

Капіталізація економіки регіону формується на різних рівнях: на рівні потенціалу

лу і ресурсів, що входять у регіон, на рівні господарювання регіону, на рівні управління регіональними економічними процесами. Оскільки результативність заходів у галузі соціально-економічного розвитку регіонів (у т.ч. числі і рішення проблем капіталізації території) багато в чому залежить від принципів та особливостей реалізованої економічної політики, то доцільна модернізація інструментів і методів регіональної економічної політики з метою використання додаткових стимулюючих механізмів територіально-розвитку [8].

Оскільки надмірна централізація влади обмежує регіони в використанні низки механізмів і інструментів, то регіональна політика не приносить тих результатів, які могла б отримувати на регіональному рівні.

Проблема капіталізації регіону тісно обговорюється багатьма політиками і науковцями. Обговорення цього питання має в більшості випадків просто ідеологічну ідею, аніж економічне підґрунтя. Дане поняття широко застосовується в ЗМІ, але належної підтримки з боку держави не має. Тому виявилася потреба оцінити капіталізацію території саме з економічної точки зору.

Основними факторами, що визначають процеси управління капіталізацією регіону, є: регіональний територіальний простір, регіональні активи, доступні ринки та інституційне забезпечення механізмів капіталізації.

Оцінка капіталізації регіону з точки зору впливу на соціально-економічний розвиток регіонів і суб'єктів господарювання, розташованих на їх території, виявляє причини існування в Україні депресивних регіонів і визначення стратегії, спрямованої на часткову або повну їх ліквідацію. Даний показник капіталізації, який входить у загальну систему розвитку регіону, дозволяє контролювати ефективно та раціональне використання ресурсів. Капіталізація регіональних активів є інтегральним показником, що дозволяє створювати нову вартість за допомогою збільшення довгострокових активів.

Цікавими є спроби дослідників оцінювати капіталізацію територій за вартістю всіх видів ресурсів, які беруть участь у створенні валового регіонального продукту. Реальність використання такого підходу в Україні потребує проведення кардинальних змін у системі статистичного обліку ресурсів регіонів з урахуванням не тільки їхньої вартості і власності, а й економічних взаємозалежностей між територіями, що створюють активи та їх використовують. Існуюча система обліку активів конкретних територій не враховує інтеграційних процесів, які впливають на кількісний, вартісний і якісний склад активів. Насамперед це стосується активів транснаціональних компаній, вітчизняних корпорацій, які мають багаторівневу структуру і акумулюють активи на тих територіях, де розташовані їхні головні офіси. За таким принципом функціонують фінансові установи, у тому числі банки, страхові компанії, інші учасники фінансового ринку. Таким чином активи багатьох суб'єктів реальної економіки та фінансового сектору акумулюються в основному у великих містах, що забезпечує їм більші можливості для розвитку [9].

Для підвищення капіталізації регіону, на думку Ернандо де Сото, необхідно переоцінити (дооцінити) території за допомогою цілого ряду послідовних дій [10; 11, с. 13, 18; 12].

Отже дії, які визначають основні стратегічні напрямки формування механізмів щодо підвищення капіталізації регіону:

1. Здійснити реструктуризацію (докапіталізацію) активів, розвиток ринків факторів виробництва, які продовжують функціонувати на старій технологічній базі (земля, капітал, основні фонди, робоча сила). На сьогоднішній день активи, вбудовані в старі виробничо-господарські комплекси, не можуть бути капіталом, так як вони не обертаються в системі глобальних обмінів, прив'язані до територіально-локалізованим формам діяльності.

2. Надати даним активам інституційну форму для забезпечення їх мобільності і найвищої віддачі в системі глобальних обмінів. Інституційні реформи повинні стати одним з основних інструментів управління.

3. Провести нову «збірку» активів на території регіону таким чином, щоб їх сукупна вартість перевищувала механічну суму цін кожного з них по окремоті. Для цього важливі не стільки матеріальні активи (заводи і фабрики), скільки нематеріальні – інформаційно-комунікаційні системи, інтелектуальний капітал і ін.

Даною формулою Ернандо де Сото у свій час скористався і Китай, який зробив основний акцент на капіталізацію людських ресурсів, побудувавши по всьому світу свої торговельні мережі.

Також можна виділити багато факторів, які впливають на розвиток капіталізації регіону, а саме:

- низьке використання природних ресурсів;
- низький розвиток інноваційних технологій та втілення їх в практику;
- некваліфіковані кадри;
- знос основних фондів.

Для підвищення рівня інноваційної капіталізації регіону потрібно провести ряд заходів, спрямованих на потреби бізнесу, розвиток інноваційної інфраструктури ВНЗ, використання інноваційних схем у тих галузях, де використовується низькотехнологічне забезпечення. Все разом дозволить зробити капіталізацію даної території більш ефективною і привабливою для інвестицій.

Не менш важливим механізмом підвищення капіталізації регіону є розвиток фондового ринку, який, будучи структурним елементом ринкової економіки, виконує виключно важливу функцію в її становленні та розвитку.

На жаль, фондовий ринок України так і не став ефективним механізмом залучення інвестицій у реальний сектор економіки, а з моменту фінансової кризи 2008р. постраждав значніше, ніж в інших країнах світу. Основними причинами є: макроекономічна та фінансова нестабільність, значний обсяг державного регулювання економіки, низький рівень капіталізації фондового ринку і вкрай незначна його частка в обігу цінних паперів, відсутність прозорості в ціноутворенні, яку може забезпечити тільки фондова біржа [8].

Специфікою українського фондового ринку є практична відсутність внутрішнього інвестора; велика кількість угод полягає для одержання спекулятивного прибутку; досить часто акції купуються на початку торгів тільки для того, щоб після накручування ринку дорожче продати їх і заробити на цьому.

Висновок з проведеного дослідження. Для того, щоб оцінити капіталізацію регіону потрібно, щоб були задіяні всі види активів на території, включаючи природні ресурси, економічні активи, інвестиційні ресурси, нові технології, кваліфіковані кадри і повинні бути створенні умови росту вартості матеріальних і нематеріальних активів, сконцентрованих в регіоні.

Аналіз і оцінка капіталізації регіону багато в чому залежить і від місцевих органів влади, які повинні приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку даної території. Також для місцевих органів влади потрібно скорочувати низьколіквідні ресурси, у свою чергу ефективно використовувати інші більш ефективні активи території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пронько Л.М. Сутність капіталізації, її види та напрями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsu.org/files/pdfa/1875.pdf>.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Политиздат, 1968. – Т. 25, ч. 2. – 380 с.
3. Сей Ж.-П. Трактат политической экономики. – М.: 1986. – С. 58.
4. Гриценко А.А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А.А. Гриценко // Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – Вип. 15. – С. 13.
5. Пилипів В.В. Управління відтворенням територіальних економічних систем у фінансовому просторі / В.В. Пилипів. – К.: РВПС України НАН України. – 400 с.
6. Копиленко О.П. Правознавство / О.П. Копиленко, Л.І. Мозговий. – К.: Професіонал ВД, 2007. – 400 с.
7. Бондар Л.В. Концептуальні засади управління процесами капіталізації природних ресурсів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2012/Bondar.pdf>.
8. Кухарская Н.А., Сараева И.Н. Институциональные проблемы государственной политики повышения капитализации регионов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.instud.net/2014/2/22.pdf>
9. Козоріз М.А., Ключник Л.В. Методичні підходи до оцінки капіталізації регіональних активів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/34/2910-metodichni-pidhodi-do-ocinki-kapitalizaci%D1%97-regionalnix-aktiviv.html>.
10. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире/Э.Де Сото; пер. с англ. – М.: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2004. – 272 с.
11. Княгинин В.Н. Капитализация регионов: проблемы, задачи, механизмы / В.Н. Княгинин // Стенограмма выступления на семинаре «Капитализация регионов», 3-4 октября 2003 г. – СПб.: Фонд «ЦСР СевероЗапад», 2003. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.csr-nw.ru/upload/file_category_1097.pdf.
12. Малова Т.А. Анализ процесса капитализации рыночной стоимости в условиях экономического кризиса / Т.А. Малова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского Ин-та бизнеса. – 2010. – № 2(12). – С. 53-59.

УДК 005:339.922

Шабардіна Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності
та державного управління
Чернігівського національного технологічного університету*

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню концепцій розвитку інтеграційних процесів, виявленню особливостей становлення ЄС. Зроблена спроба об'єктивно проаналізувати позитивні і негативні моменти в діяльності даного глобального утворення. Вивчення закордонного досвіду входження країн в ЄС дозволило виявити проблемні питання сучасного стану економіки України, вирішення яких виглядає можливим в умовах європейської інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційний процес, форми інтеграції, інтеграційні концепції, єдиний економічний простір, Європейський Союз, Митний Союз.

Шабардіна Ю.В. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ЕВРОПЕЙСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию концепций развития интеграционных процессов, выявлению особенностей становления ЕС. Сделана попытка объективно проанализировать положительные и отрицательные моменты в деятельности данного глобального образования. Изучение зарубежного опыта вхождения стран в ЕС позволило выявить проблемные вопросы современного состояния экономики Украины, решение которых выглядит возможным в условиях европейской интеграции.

Ключевые слова: интеграция, интеграционный процесс, формы интеграции, интеграционные концепции, единое экономическое пространство, Европейский Союз, Таможенный Союз.

Shabardina Y.V. BASIS OF THEORY AND ORGANIZATION EUROPEAN INTEGRATION OF PROCESSES AND PRACTICAL ASPECTS OF THEIR REALIZATION IN UKRAINE

The article investigates the concepts of integration processes, identifying features of formation of the EU. An attempt to objectively analyze the positive and negative aspects in the work of global education. Study of foreign experience of entering the EU countries revealed the problematic issues of the current state of the economy of Ukraine, the decision which looks possible in the context of European integration.

Keywords: integration, integration proces, forms of integration, integration conceptions, single economic space, European Union, Customs Union.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції щодо поширення інтеграційних процесів ставлять перед країнами нагальне питання вибору приєднання до тих чи інших регіональних об'єднань. Об'єктивними причинами інтеграції країн у світове

господарство виступають можливість підвищення ефективності використання наявних ресурсів, забезпечення узгодженого розвитку і взаємодоповнення держав-учасниць, розподіл інвестицій, а також потреба створення більш вигідних умов для торгівлі

і міжрегіонального пересування факторів виробництва порівняно з іншими країнами, що не є членами окремих інтеграційних об'єднань. У той же час інтеграція може виступати загрозою посилення взаємозалежності національних економік. Окрім цього наслідком міжнародної інтеграції може стати поглиблення спеціалізації національних господарств на виробництві окремих видів продукції (послуг), що сприятиме створення потужних транснаціональних монополій і зменшенню мобільності державних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення сутності та класифікації концепцій розвитку інтеграційних процесів присвячені наукові дослідження А.С. Булатова [5]. У своїх працях В.І. Чужикова значну увагу приділяє становленню ЄС та його еволюції від зони преференційної торгівлі до політичного союзу, детально розглядає механізми та інструменти реалізації горизонтальних і секторальних політик ЄС. А. Філіпенко запропонував бігравітаційну модель економічної інтеграції, яка виходить із пріоритету національних інтересів, ефективної реалізації в регіональних об'єднаннях власних порівняльних і конкурентних переваг, залучення до України необхідних технологічних та енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій [10]. Концепція секторально-регіональної моделі інтеграції, запропонована А.Мокієм, відповідає тенденції до оформлення міжкорпоративного поділу праці у всесвітньому господарстві, в умовах якого найефективнішими є форми територіально-виробничого співробітництва, виробничо-комерційні асоціації, спеціальні економічні зони та режими господарської діяльності, поширені на певну територію, галузь, сферу діяльності [11]. Ідею часткової інтеграції підтримує Н. Федоришин, вбачаючи доцільним використання переваг від посекторальної інтеграції з певними країнами ЄС, співпраця з якими стане вигідною для розвитку як конкретної галузі, так і розвитку національних економік у цілому [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Численну кількість праць, присвячену європейським інтеграційним процесам і перспективам залучення до них України можна поділити на дві категорії: песимістичні і оптимістичні. На наш погляд, характер протікання інтеграційних процесів в країнах-учасниках ЄС залежить від багатьох факторів, у тому числі і від початкових можливостей країни. Тому не можна проектувати досвід інших країн-учасниць на процес розвитку України в межах ЄС.

Постановка завдання. На основі критичного осмислення аналітичної інформації незалежних дослідницьких центрів, а також вивчення закордонного досвіду протікання цих процесів в інших країнах у даній статті зроблена спроба об'єктивно оцінити можливі переваги і втрати України від інтеграції в ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологія поняття «інтеграція» походить від латинських слів «*integrum*», що означає ціле, та «*integratio*» у перекладі – відновлення [1]. Як правило, даний термін використовують для визначення процесу об'єднання будь-яких елементів (частин) в одне ціле, а також процесу взаємозближення й утворення взаємозв'язків. В економіці це поняття означає згуртування, об'єднання політичних, економічних, державних і громадських структур в рамках регіону, країни, світу.

Вважається, що вперше термін «інтеграція» почав використовуватися в зв'язку зі спробами формування наднаціональних інститутів та створенням

економічного співтовариства країнами Західної Європи, що мало на меті забезпечити свободу торгівлі та координацію економічної політики.

Виходячи із багатогранності терміну «інтеграція», що об'єднує в собі економічний, політичний, соціальний, культурний, виробничий, фінансовий, освітній та інші аспекти, для його формування характерним є використання концептуальних напрацьованих не лише економічної теорії, а і інших наук, зокрема: політології, історії, культурології, соціології, психології та інших.

Однак, враховуючи всі аспекти інтеграційного процесу, необхідно констатувати, що сьогодні саме економічний фактор є стимулом для інтеграційного об'єднання країн.

Спробою перенести поняття «інтеграція» з природничих наук до сфери аналізу суспільних відносин можна вважати «вчення про інтеграцію» німецьких вчених Р. Шмеда, Х. Кельзена, Д. Шиндлера, під якою вони розуміли об'єднання осіб, зокрема в межах держав, у певну соціально-політичну спільноту. Однак практичної реалізації дане вчення не набуло внаслідок недостатньої розвиненості в той час міжнародного співтовариства в сфері економічних відносин.

Одними з перших теоретиків, що досліджували міжнародні інтеграційні процеси в сучасному їх розумінні, по праву вважаються де Бірс (1941), Вінер та Байє (1950), які сформулювали теорію митних союзів. Найбільш повне її обґрунтування зробив Вінер у праці «Питання митного союзу», де порівнювалися результати торгівлі для країн, які підписали угоду про митний союз, так і для тих країн, які здійснювали торгівлю, маючи кожна свій митний тариф. [2, с. 44-50]. Однак, обґрунтовуючи економічні наслідки створення митного союзу і доводячи їх ефективність, автор зосереджувався тільки на стандартних ситуаціях. Не враховувалися можливості досягнення аналогічних, а можливо і кращих, результатів країною, яка застосовує односторонні заходи з лібералізації зовнішньої політики, при цьому спостерігається ефект відхилення торгівлі (trade diversion), диверсифікація товарних потоків. Дану проблему глибоко дослідив і обґрунтував венгерський економіст Б. Баласса [3]. Порівнюючи еластичність попиту на імпорт країн ЄС до створення інтеграційного угруповання з аналогічним показником після утворення ЄС за галузями, дійшов висновку, що ефект відхилення торгівлі мав сенс лише в окремих галузях, таких як: виробництво харчових продуктів і напоїв, тютюну та хімічній промисловості. В інших випадках інтеграція в межах ЄС призводила до збільшення торгівлі між країнами на 2,7% при зростанні ВВП на 1%, що на 12,5% більше порівняно з доінтеграційним періодом.

Не говорячи про інтеграцію як таку, причинно-наслідковий аналіз інтеграційних процесів почав цікавити вчених набагато раніше. Зважаючи на те, що в основі інтеграційних економічних процесів є скасування бар'єрів у взаємній торгівлі, то логічним є твердження про закладання теоретичних основ інтеграції ще в теоріях міжнародної торгівлі.

Так, першими теоретичними поясненнями інтеграції можна вважати концепцію міжнародної торгівлі, запропоновану меркантилістами, найбільш яскравими представниками яких були У. Стаффорд, Т. Мен, А. Монкретсьєн.

Розроблена представниками цієї школи концепція міжнародної торгівлі передбачала абсолютизацію інтересів окремих країн. Як стверджували меркан-

тилісти: все, що необхідно в господарському житті, країна повинна прагнути виробляти самостійно. Проблему інтеграції вони розглядали як елемент вчення про ефективність зовнішньої торгівлі.

Класики економічної теорії А. Сміт та Д. Рікардо також звертались до проблематики митних союзів. Аналізуючи Месенську угоду 1703 року між Англією та Португалією про взаємні торговельні преференції, оцінили її як таку, що підриває основи вільної торгівлі [4, с. 5]. На їх думку, в основі зовнішньої торгівлі повинен лежати принцип вигоди країни від спеціалізації виробництва й обміну товарами на базі міжнародного розподілу праці. Цей підхід і лежить в основі теорії міжнародної економічної інтеграції.

Найбільш повна хронологічна класифікація концепцій розвитку інтеграційних процесів запропонована Булатовим А.С. [5, с. 299-300]:

1. Неолібералізм. Прибічники цього напрямку В. Репке, М. Алле розглядають повну інтеграцію як єдиний ринковий простір у масштабі декількох країн, де дія стихійних ринкових сил не залежить від політики урядів та національних, міжнародних економічних угод. Представники пізнього неолібералізму (Б.Баласса) більшу увагу приділяли еволюції інтеграції, яка базувалася на розвитку економічних та політичних процесів у різних країнах.

2. Корпоративізм. Представники С. Рольф, У. Ростгоу вважали, що інтегрування міжнародної економіки здатні забезпечити не ринковий механізм і державне регулювання, а міжнародні корпорації, функціонування яких сприяє раціональному та збалансованому розвитку світогосподарських зв'язків.

3. Структуралізм (Г.Мюрдаль). Представники даного напрямку розглядали економічну інтеграцію як глибинний процес структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються, у результаті чого виникає якісно новий інтеграційний простір, більш досконалий господарський організм. Полюсами розвитку інтеграції, на їх думку, стануть великі фірми, промислові компанії, цілі галузі промисловості.

4. Неокейнсіанці (А. Філіп, Р.Купер) вважали, що для створення різних вигод від широкої міжнародної економічної взаємодії та однозначного збереження максимального ступеню свободи, необхідна узгодженість внутрішньої та зовнішньої політики сторін, що інтегруються. Оптимальне поєднання двох варіантів розвитку економічної інтеграції враховує:

а) об'єднання держав з поступовою втратою ними суверенітету і взаємне узгодження економічної політики;

б) інтеграція з максимальним збереженням національної автономності.

5. Теоретики дирижизму Я.Тинбергер, Р.Санвальд, І.Штолер заперечували вирішальну роль в інтеграційних процесах ринкового механізму. На їх думку, функціонування міжнародних інтеграційних структур можливе шляхом розробки їх учасниками загальної економічної політики й узгодженого законодавства для створення оптимальної структури міжнародного господарства, яка знищує штучні перешкоди і усвідомлено вводить бажані елементи координації та уніфікації.

У межах розглянутих наукових шкіл виникли також альтернативні концепції міжнародної економічної інтеграції, які диференціюються залежно від цілей та часу протікання інтеграційного процесу.

В основі моделей двошвидкісної та багатошвидкісної інтеграції лежать різні стартові умови країн, які мають на меті інтегрувати, що і визначає тривалістність процесу адаптації до нових умов. Прикладами

ми різношвидкісної інтеграції є Маастрихтські угоди про критерії конвергенції щодо створення єдиного внутрішнього ринку ЄС та Європейського валютного союзу (1992 р.).

Із багатошвидкісною інтеграцією кореспондується теорія концентричних кіл, запропонована Ж. Делором, згідно якої формується високо інтегроване ядро країн, що складають перше коло, а друге коло створюють менш інтегровані країни. Вона передбачає дедалі вищий рівень інтеграції у напрямку «центру» Євроспільноти, яким мали б стати країни ЄС після створення політичного союзу, спільного ринку та господарського й валютного союзів. Далі йдуть країни Європейської асоціації вільної торгівлі, наближені до ЄС у господарському і правовому плані. Зовнішнє коло утворюють країни, асоційовані з ЄС, які претендують на повноправне членство. Четверте, найширше коло – це країни – члени ОБСЄ як спільний простір європейського співробітництва. Саме тому ця концепція пов'язується з великим розширенням ЄС у 2004 р. [6].

У відповідності з концепцією гнучкої геометрії (селективної інтеграції) члени об'єднання та «треті країни» у залежності від політичних та економічних обставин отримують можливість брати участь лише в окремих інтеграційних заходах [6]. Даної моделі поведінки, наприклад, дотримувався британський уряд, використовуючи так зване opt-out щодо положень «Соціального пакету» Маастрихтської угоди. Також за аналогічною схемою відбувається співпраця країн Центральної та Східної Європи з Європейським інвестиційним банком, співробітництво між Європейською асоціацією вільної торгівлі та ЄС.

Близькою до попередньої є концепція часткового членства, яка не вимагає від учасників беззастережної участі у всеохоплюючій інтеграції. Цей підхід передбачав можливість участі країн в окремих сферах, як-то спільна зовнішня чи оборонна політика. Зазначена концепція перегукується з популярною у першій половині 50-х років ХХ ст. теорією секторальної інтеграції М. Шумана, за ініціативи якого було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВУС) та Євратом, які пізніше приєдналися до Європейської економічної спільноти.

Таким чином, концепції гнучкої геометрії і часткового членства можуть бути віднесені до так званого компромісного напрямку Європейської інтеграційної стратегії, відповідно до якого розглядається можливість одночасного розширення та поглиблення ЄС шляхом диференційованого та асоційованого членства країн-учасниць та кандидатів на членство як в окремих інституційних структурах Співтовариства, так і в окремих сферах співробітництва.

У ХХІ сторіччі почали виникати нові теорії європейської інтеграції, які в першу чергу акцентували свою увагу на проблемах політичної інтеграції. Це було спричинено необхідністю посилення існуючої інституційної моделі ЄС. Але разом з політичними інтеграційними теоріями розвивались й економічні, серед яких найбільшого поширення отримала теорія внутрішнього регіоналізму, авторами якої є М. Кітінг, Дж. Логлін, Р. Хадсон, А. Вільямс та інші. Дана теорія спробувала обґрунтувати необхідність створення «гомогенного» європейського економічного простору з метою подолання та зменшення соціально-економічної диференціації «за рахунок посиленого впливу наднаціональних європейських структур».

Дослідження інтеграції як процесу, що розвивається від простих до складних форм, дозволив здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу.

Так, класичною стала схема етапів інтеграції, запропонована Б.Б аласса. Він розрізняє 5 форм інтеграції [3, с. 124]:

1. Зона вільної торгівлі (ЗВТ) заснована на домовленості між країнами-учасниками про скасування митних тарифів і квот в торгівлі. Прикладами реалізації ЗВТ є ЄЕС у 1958–1968 рр., ЄАСТ з 1960 р., НАФТА з 1988 р., МЕРКОСУР з 1991 р., АСЕАН, також між країнами Середземномор'я, з Чилі та Мексикою, між 8 країнами СНД;

2. Митний союз. Основна відмінність від ЗВТ полягає у тому, що учасники не тільки скасовують тарифи і квоти в торгівлі, але і проводять єдину зовнішньоторгову політику по відношенню до третіх країн по загальній митній території. Угоди про створення митного союзу діяли в Бенілюксі з 1948 р., в ЄЕС з 1968 р., МЕРКОСУР з 1996 р., між Білоруссю, Казахстаном і Росією з 2010 р.;

3. Загальний ринок – скасування не лише торгових, але і обмежень для вільного переміщення в межах країн-учасниць усіх факторів виробництва (ЄЕС у 1987–1992 рр.);

4. Економічний союз – свобода руху товарів і факторів виробництва доповнюється угодою національних політик для усунення дискримінації, що викликає через невідповідність цих політик (ЄС з 1993 р.);

5. Повна економічна інтеграція, при якій уніфіковані національні економічні політики засновуються органами національної влади.

Таким чином, можна констатувати, що інтеграція починається з підписання преференційних угод, потім формується зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок та економічний союз. Вищим рівнем економічної інтеграції, згідно сучасних концепцій, є політичний союз, у рамках якого координуються не лише господарська діяльність держав-членів, але й політичні питання. Члени такого об'єднання передають частку свого суверенітету до сфери компетенції наднаціональних інститутів влади. Ця форма успішно здійснюється на практиці в найбільш впливовому інтеграційному угрупованні ЄС.

Огляд основних інтеграційних концепцій дозволяє визначити основну ідею інтеграційного утворення, що безпосередньо пов'язана з потребою окремих країн мати більш високий рівень економічного розвитку, більш тісне співробітництво і взаємопроникнення національних економік. У той же час кожна країна має можливість маневрувати щодо вибору форм, глибини, механізмів її взаємодії у відповідних регіональних інтеграційних об'єднаннях.

Концептуальне осмислення процесу європейської інтеграції відбувалося під впливом історичних подій, які мали місце в першій половині ХХ ст., зокрема, двох світових війн, політико-ідеологічного протистояння, яке розкололо світ, а також економічної кризи, відомої, як «Велика депресія» [7, с. 13-14]. Серед класичних наукових шкіл, які досліджували процеси інтеграції безпосередньо в Європі, необхідно відзначити федералістську, яка пов'язана з такими вченими, як: М. Алле, Р. Арона, Е. Россі, Д. де Ружмона, П. Тейлора, А. Спінеллі; функціоналістську, ідеї якої розробляли Д. Мітрані, Ж. Монне; неофункціоналістську, у рамках якої працювали Р. Гінсберг, Л. Ліндберг, Д. Най, П. Тейлор, Е. Хаас, Ф. Шміттер.

Дослідники передумов і становлення інтеграційних процесів в Європі серед найважливіших інтеграційних причин виділяють наступні [8]:

– необхідність протидії цілковитому домінуванню США у світовому господарстві;

– потреба взаємного порозуміння між країнами, зокрема між Німеччиною та Францією;

– потреба миру та безпеки;

– сподівання на економічний розвиток та добробут;

– утримання економічного та політичного значення на міжнародній арені.

Європейський Союз, як практичне втілення європейської ідеї, об'єднує 28 європейських країн.

Історичний експурс у процес створення Європейського Союзу засвідчує, що перший крок був зроблений у 1951 році, коли ФРН, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Італія підписали договір про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (European Coal and Steel Community), що вступив у дію в липні 1952 року. Метою даного угруповання стало об'єднання європейських ресурсів з виробництва сталі й вугілля [9].

З метою поглиблення економічної інтеграції вище зазначені шість держав у 1957 р. заснували Європейське економічне співтовариство (European Economic Community) і Європейське співтовариство з атомної енергії Євратом (European Atomic Energy Community).

Найважливішим і найширшим за сферою компетенції зі створених європейських співтовариств було Європейське економічне співтовариство, яке з 1993 р. було офіційно перейменоване в Європейську спільноту (ЄС – European Communities).

Головними досягненнями ЄС на сучасному етапі його розвитку є:

– побудова спільного ринку;

– створення економічного і валютного союзу на основі єдиної грошової одиниці – євро;

– створення Шенгенського простору і введення єдиної візи для іноземців на підставі Шенгенських угод;

– розробка і проведення інститутами Європейського Союзу загальної політики в різних галузях;

– формування права Європейського Союзу – самостійної правової системи, яка регулює багато важливих сфер суспільних відносин за участю держав-членів, юридичних осіб і пересічних громадян;

– введення інституту громадянства Союзу як стійкого правового зв'язку громадян держав-членів безпосередньо з Європейським Союзом;

– перетворення Європейського Союзу на самостійного учасника міжнародних відносин, встановлення Союзом партнерських відносин з іноземними державами.

Геополітичне та гео економічне положення України, історичні, економічні, культурні, етніонаціональні зв'язки і традиції – з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі – з іншого, зумовлюють необхідність визначення ролі й місця нашої країни у світовому господарстві в цілому та у взаємовідносинах із сусідніми регіональними економічними угрупованнями.

Визначення стратегічних напрямів та дієвих механізмів міжнародної інтеграційної взаємодії України повинно ґрунтуватися на врахуванні фундаментальних теоретичних розробок та існуючої практики реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві. У той же час, як зазначає професор А. Філіпенко, потрібно враховувати реальний стан залучення економіки України до світогосподарських процесів і регіональних структур як відправну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України [10].

Донедавна Україна розглядала можливість одночасної взаємодії з Європейським Союзом (ЄС) та Єди-

ним економічним простором (ЄЕП), на підкріплення цього вітчизняними науковцями обґрунтовувалися складні інтеграційні моделі, що передбачали можливість співпраці як з Митним союзом, так і з ЄС. Так, у своїх дослідженнях А. Філіпенко запропонував бігравітаційну модель економічної інтеграції, яка виходить із пріоритету національних інтересів, ефективної реалізації в регіональних об'єднаннях власних порівняльних і конкурентних переваг, залучення до України необхідних технологічних та енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій Конфігурація бігравітаційної інтеграції економіки України передбачала утворення зони вільної торгівлі в Єдиному економічному просторі і поступове входження України до Європейського економічного простору через механізм Європейської економічної зони [10].

Концепція секторально-регіональної моделі інтеграції, запропонована А. Мокієм, відповідає тенденції до оформлення міжкорпоративного поділу праці у всесвітньому господарстві, в умовах якого найефективнішими є форми територіально-виробничого співробітництва, виробничо-комерційні асоціації, спеціальні економічні зони та режими господарської діяльності, поширені на певну територію, галузь, сферу діяльності [11, с. 4]. Розвиваючи ідеї А. Мокія, Н. Федоришин доцільним вбачає використання переваг від часткової інтеграції, тобто секторальної інтеграції з певними країнами ЄС, співпраця з якими стане вигідною для розвитку як конкретної галузі, так і розвитку національних економік в цілому [12].

Зважаючи на жорсткий характер альтернативності інтеграційних процесів в Україні, які продиктовані здебільшого дією політичних факторів, порівняльний аналіз факторів впливу на економіку України з боку Росії і євразійських інтеграційних об'єднань, та євроінтеграції, проведений українським центром економічних і політичних досліджень імені О. Разумкова, засвідчив переважання позитивних моментів у результаті інтеграції нашої держави до ЄС [13].

Зокрема, процес інтеграції України до ЄС за прогнозами повинен спричинити ефект лібералізації торгівлі товарами та послугами, що актуалізується через значне розширення прав споживчого вибору на внутрішньому ринку, можливість зниження (обмеження зростання) цін на окремі товари та послуги внаслідок зростання конкуренції на внутрішньому ринку і в результаті скасування (зменшення) митних платежів, посилення стимулів до модернізації та інновацій.

З іншого боку найбільш істотним стимулом участі в євразійській інтеграції для України проголошувалась можливість отримання преференційного доступу до російських енергоносіїв та інших сировинних товарів або напівфабрикатів на основі поширення національного режиму доступу до відповідних ринків на учасників євразійської інтеграції. У той же час серед ймовірних істотних негативних наслідків прогнозувалося гальмування впровадження енергоефективних технологій, неминуче заміщення імпорту з третіх країн імпортом з країн МС (насамперед, Росії), що зумовлюватиме домінування ринкової позиції Росії для підвищення цін і обмеження споживчого вибору на ринку України.

Формування ефективних відносин стратегічного партнерства передбачає визначення головних напрямів взаємодії, засобів і шляхів, що дозволяють реалізовувати спільні цілі держав-учасниць. Вибір Україною стратегічних партнерів повинен ґрунтуватися на баченні шляхів розвитку нашої держави з врахуванням національних інтересів і засобів їх реалізації.

Період розвитку двосторонніх відносин між Україною і Європейським Союзом налічує 23 роки складних і довготривалих переговорів, початок яких припадає на грудень 1991 р. і пов'язаний із офіційним визнанням незалежності України ЄС, що знайшло відображення в листі міністра закордонних справ Нідерландів, як представника головної країни в ЄС на той час. Підписання 27 червня 2014 р. економічної частини Угоди про асоціацію заклало початок подальшим конструктивним відносинам між ЄС і Україною. Текст Угоди складається із преамбули, семи розділів («Загальні принципи», «Політичний діалог і реформи, політична асоціація, співпраця і конвергенція в сфері зовнішньої політики і безпеки», «Юстиція, свобода і безпека», «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», «Економічні і галузеві співробітництва», «Фінансова співпраця», «Інституційні, загальні і заключні положення») [14].

На даному етапі розвитку подій важко говорити про конкретні переваги чи програші для України від євроінтеграції. Серед вчених і практиків досі не існує єдиної думки щодо правильності такого стратегічного вибору нашої держави. Вивчення досвіду проходження євроінтеграційних процесів у країнах Центральної і Східної Європи дає можливість говорити як про позитивні зрушення, прикладом чого може слугувати інтеграційні реформи у Польщі. Сьогодні Республіка Польща є країною, де ефективні економічні й суспільно-політичні реформи привели до потужного економічного зростання та політичної стабільності, а її авторитет і політична вага у світі невпинно зростає. У той же час можливим також є отримання як короткострокових негативних наслідків вступу до ЄС, так і довгострокових.

Заради об'єктивності необхідно сказати, що в ЄС як глобальному економічному і політичному регіональному утворенні поряд з успіхами достатньо проблем, що суттєво знижують його інтеграційну привабливість. Так серед основних можна виділити:

- загострення фінансово-економічних питань в країнах ЄС;
- зниження динаміки зовнішньої торгівлі та інвестицій;
- боргова криза та дискредитація інтеграційного іміджу;
- недотримання Маастрихських критеріїв;
- офшоризація і тінізація капіталу;
- соціальне переважання;
- організаційно-політичні проблеми.

У той же час не все так безнадійно. Зокрема, у 2012 році дефіцит зовнішньої торгівлі ЄС скоротився до 7 млрд. євро (з близько 40 млрд. євро в 2011 році). Це наслідок зростання експорту послуг, який має значний профіцит на рівні близько 38 млрд. дол. США (у 2011 році цей показник складав близько 30 млрд. дол. США). Крім того, спостерігається збільшення об'ємів прямих інвестицій в економіки країн Європейського Союзу.

Певна позитивна динаміка поновила також у деяких економічних галузях ЄС, у тому числі капітальному і житловому будівництві Іспанії, Португалії і Італії, які донині вважалися найбільш проблемними європейськими країнами. Це сприяє зростанню внутрішнього споживчого попиту.

Позитивні зрушення спостерігаються і в банківській сфері ЄС. Так, провідні європейські банки оголосили про свою готовність повертати кредити, отримані в Європейському центральному банку для відновлення свого фінансового стану, на загальну суму 1 трлн. євро. Крім того, більшості країн ЄС (у

т.ч. найбільш проблемній Греції) удалося скоротити свої бюджетні витрати, що, зокрема, дозволило Італії і Іспанії взагалі відмовитися від додаткових кредитів європейських фінансових інституцій, що вплинуло на зниження середнього бюджетного дефіциту країн-членів ЄС і як наслідок зменшився державний борг європейських країн.

Наведені позитивні тенденції створюють реальні передумови для подолання кризових процесів в ЄС і відновлення динамічного розвитку Європейського Союзу, як однієї з найбільш потужних і найбільш ефективних політико-економічних організацій у світі [15].

Беручи до уваги вагомий перестороги, для України все ж таки євроінтеграція залишається привабливою, що обґрунтовується реальними можливостями у вирішенні стратегічних питань розвитку нашої держави:

- подолання економічної відсталості через можливість бути долученою до культури ефективного ринкового господарювання;
- вирівнювання та підтримка розвитку через інструментарій загальносоюзного бюджету;
- залучення інвестицій;
- інноваційний розвиток;
- здійснення реформ і модернізації, приведення умов для бізнесу до європейських стандартів;
- легалізація трудової міграції;
- досягнення високих соціальних стандартів тощо [16].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином можна констатувати, що результати і тривалість важких адаптаційних інтеграційних процесів держави залежать від її потенціалу, наявності обмежуючих факторів і грамотної внутрішньої політики. Тож ж не можна сприймати інтеграцію в ЄС як панацею від усіх проблем України, її необхідно сприймати як могутній мотиватор для всебічної модернізації нашої держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краткий словарь иностранных слов / под. ред. С. Локшина. – М.: «Русский язык», 1977. – 351 с.
2. Viner J. The Customs Union Issue. New York, 1950.
3. Balassa B. The theory of Economic Integration. Homewood, 1961. – 304 p.
4. Robson. P. The Economics of international Integration. London, 1987.
5. Мировая экономика: Учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
6. Словник-довідник Європейського Союзу / За ред. Ю. Марченко. – К.: К.І.С., 2001. – 152 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/08_eu_dictionary_uk.pdf.
7. Копійка В. В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна / В. В. Копійка. – К.: Юрид. Думка, 2005. – 448 с.
8. Тоді Ф. Нарис історії Європейського Союзу. – К.: Видавництво «К.І.С.», 2001.
9. Europe. Gateway to the European Union [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://europa.eu>.
10. Філіпенко А. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України / А. Філіпенко / Економічний часопис-XXI № 5-6 2006 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2006/5-6/20060501.html>.
11. Мокій А. Регіонально-секторальна модель зовнішньоекономічної інтеграції: передумови і стратегія реалізації / А. Мокій. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 346 с.
12. Федоришин Н.Ю. Теоретичні моделі міжнародної економічної інтеграції та їх адаптивність до умов перехідної економіки / Н.Ю. Федоришин // Режим доступу: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/11.pdf>.
13. Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – № 4-5 (141-142). – 2013. – С. 27-36. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf.
14. <http://eeas.europa.eu/> – Представництво Європейського Союзу в Україні.
15. <http://bintel.com.ua/> – Независимый аналитический центр геополитических исследований «БОРИСФЕН ИНТЕЛ».
16. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції / Дзеркало тижня від 7 червня 2013 р.

УДК 519.86:369.542(477)

Шевчук І.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівської державної фінансової академії

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ Й СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ МАСШТАБАХ

У статті акцентується увага на необхідності застосування інформаційних технологій у діяльності органів Пенсійного фонду України різних рівнів. Побудовано економіко-математичні моделі, що відображають характер взаємовпливу функціонування системи пенсійного забезпечення та розвитку економіки в межах конкретного регіону та країни загалом. Обґрунтовано, що вони можуть бути взяті за основу математичного забезпечення інформаційних технологій автоматизованої обробки інформації та прогнозування стану справ в сфері пенсійного забезпечення населення на національному та регіональному рівнях, а також для дослідження як на цьому процесі позначаються закономірності розвитку та зміни в економіці.

Ключові слова: інформаційні технології, економіко-математична модель, пенсійне забезпечення, реформа, економічний розвиток, прогнозування.

Шевчук И.Б. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТЕНДЕНЦИЙ ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ И СИСТЕМЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ МАСШТАБАХ

В статье акцентируется внимание на необходимости применения информационных технологий в деятельности органов Пенсионного фонда Украины различных уровней. Построены экономико-математические модели, отражающие характер взаимовлияния функционирования системы пенсионного обеспечения и развития экономики в пределах конкретного региона и страны в целом. Обосновано, что они могут быть взяты за основу математического обеспечения информационных технологий автоматизированной обработки информации и прогнозирования состояния дел в сфере пенсионного обеспечения населения на национальном и региональном уровнях, а также для исследования как на этом процессе сказываются закономерности развития и изменения в экономике.

Ключевые слова: информационные технологии, экономико-математическая модель, пенсионное обеспечение, реформа, экономическое развитие, прогнозирование.

Shevchuk I.B. INFORMATION TECHNOLOGY TRENDS FORECASTING INTERRELATED PROCESSES IN THE ECONOMY AND THE PENSION SYSTEM IN THE NATIONAL AND REGIONAL SCALES

In the article focuses on the need to use information technology in the activities of the Pension Fund of Ukraine at different levels. Powered economic and mathematical models that reflect the nature of the mutual operation of the pension system and economic development within a particular region and the country as a whole. Proved that they can be taken on the basis of mathematical software information technology automated data processing and forecasting the state of affairs in the field of pensions population at the national and regional levels, as well as for research on the process indicated by patterns of development and changes in the economy.

Keywords: information technology, economic and mathematical model, pension reform, economic development, forecasting.

Постановка проблеми. Успіх реформування системи пенсійного забезпечення сьогодні не є можливим без використання сучасних інформаційних технологій (ІТ). Адже, завдяки їх впровадженню в діяльність установ Пенсійного фонду України відбувається якісне покращення організації пенсійного обслуговування громадян, інтенсифікується обмін інформацією між підрозділами ПФУ, покращується ефективність її обробки та використання при напрацюванні механізмів соціального захисту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти реформування системи пенсійного забезпечення в Україні знайшли своє відображення в працях О. Гарячої, В. Яценко, М. Миних, Ю. Єханурова, Б. Зайчука, Е. Лібанової, Б. Надточій, Г. Назарова, С. Гончарова, Б. Надточія, О. Палія, Л. Ліхоліт, І. Розпутенка, Л. Ткаченко, В. Зеленко, І. Ткачука, М. Шаповала та інших. Однак світові та вітчизняні тенденції розвитку інформаційного суспільства визначають нові вимоги до цього процесу та окреслюють широке коло стратегічних завдань, що потребують досконалого вивчення та пошуку шляхів для їх розв'язання.

Метою статті є розробити математичне забезпечення для інформаційної технології прогнозування закономірностей розвитку пенсійної системи в Україні та її регіонах залежно від функціонування національної та регіональних економік.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління сферою пенсійного забезпечення з використанням сучасних інформаційних технологій повинен будуватись на комплексному моніторингу факторних показників (регуляторів), їх аналізі з врахуванням впливу на цільовий показник, прогнозі можливих змін регуляторів, умов розвитку системи пенсійного забезпечення на національному та регіональному рівнях, оцінці альтернативних варіантів пенсійної реформи при виборі найбільш ефективного.

Серед основних завдань у сфері впровадження й розширення використання інформаційних технологій у діяльності ПФУ та його регіональних й територіальних органів у правління найбільш важливими є:

- створення й розвиток служби «Електронна приймальня», що дозволить здійснювати взаємодію співробітників ПФУ і клієнтів через Інтернет;
- стимулювання страхувальників до подачі персоналізованих відомостей в електронному вигляді;
- поширення системи електронної черги в клієнтських службах всіх районних управліннях ПФУ;
- розширення міжвідомчої взаємодії з використанням електронного документообігу.

Звичайно також на перший план виходять завдання автоматизованої обробки інформації, розв'язання яких не є можливим без застосування інформаційних технологій з відповідним математичним забезпеченням.

Крім того, сучасні інформаційні технології повинні спростити процес формування моделей залежності розвитку пенсійної системи від економічного розвитку держави та її регіонів з врахуванням не лише значень вхідних ретроспективних даних, а й структури їх взаємодії в конкретному процесі. Саме тому виникає питання, як математично пов'язані між собою показники, що характеризують пенсійну систему України (Y_1 – Доходи ПФУ, млрд. грн.; Y_2 – Видатки ПФУ, млрд. грн.; Y_3 – Щомісячний розмір пенсії, грн.; Y_5 – Кількість пенсіонерів, тис.; Y_5 – Зайнятість пенсіонерів; частка в обліковій кількості штатних працівників, %), та показники, за якими визначається рівень економічного розвитку держави (X_1 – ВВП України, млрд. грн.; X_3 – Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.; X_3 – Рівень тіньової економіки, % ВВП (метод «витрати населення – роздрібний товарообіг»); X_4 – Рівень бідності, %; X_5 – Пржитковий мінімум, на одну особу в розрахунку на місяць; станом на 01.01 відповідного року, грн.; X_6 – Фінансовий результат підприємств до оподаткування, млрд. грн.; X_7 – Безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, %).

На основі статистичних даних за 2005-2013 рр. [3, 5-15] у пакеті Statistica 8.0 побудовано низку моделей, що відображають залежність функціонування пенсійної системи України (показники y) від стану розвитку національної економіки (показники x) та можуть послужити інструментарієм для створення відповідної інформаційної технології прогнозування змін у пенсійному забезпеченні населення залежно від дії економічних чинників. Для цього ще потрібно спрогнозувати методом експоненційного згладжування Брауна [16, с. 140] значення факторних показників на найближчий період. Для прогнозування обрано саме цей метод, оскільки в ньому значення за останні роки мають більший вплив на результуючий показник, ніж початкові.

Прогнозні значення факторних показників та межі їх зміни на 2014-2015 рр. наведено у табл. 1. Середня відносна похибка прогнозу $MARE$ для показників відповідно становить 6,21%, 6,06%, 5,25%, 2,91%, 4,09%, 9,24% та 9,24%, що свідчить про високу якість прогнозу.

Таким чином, з ймовірністю $p=0,95$ ($t_{0,05;7}=2,365$) можна стверджувати, що значення більшості показників до 2015 р. продовжуватимуть зростати і на кінець періоду становитимуть: ВВП України – 1694,9 млрд. грн.; наявний дохід у розрахунку на одну особу – 33383,5 грн.; частка тіньової економіки – 56,0% ВВП; прожитковий мінімум, на одну особу – 1429,4 грн. на місяць; фінансовий результат підприємств до оподаткування – 102,0 млрд. грн. Лише дещо зменшиться рівень бідності – до 24,4% та частка безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років – 6,9%. Це при тому, що не враховувались суспільно-політичні події в Україні в поточному році.

Прогнозні значення факторних показників представлено у відповідні моделі, що відображають характер залежності стану системи пенсійного забезпечення в Україні від розвитку національної економіки, та отримано прогнозні значення основних показників пенсійного забезпечення населення України на наступні два роки. При цьому, із врахуванням меж інтервалів довіри прогнозу отримано три варіанти прогнозу: песимістичний, реалістичний та оптимістичний.

Так, за оптимістичного варіанту прогнозу доходи ПФУ (рис. 1) щороку зростатимуть і

Таблиця 1
Прогноз значень факторних показників методом експоненційного згладжування Брауна (при $\alpha = 0,2$)

Період	Прогнозне значення	Інтервал довіри		Помилка прогнозу
		Нижня межа	Верхня межа	
ВВП України, млрд. грн.				
2014	1591.3	1431.3	1751.3	67.64
2015	1694.9	1524.7	1865.1	71.98
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.				
2014	30156.6	27586.3	32727.0	1086.84
2015	33383.5	30617.6	36149.3	1169.50
Частка тіньової економіки, % ВВП				
2014	52.1	45.9	58.2	2.59
2015	56.0	49.4	62.5	2.76
Рівень бідності, %				
2014	24.6	22.2	26.9	1.01
2015	24.4	21.8	26.9	1.07
Пржитковий мінімум, на одну особу в розрахунку на місяць				
2014	1274.5	1187.1	1362.0	36.97
2015	1429.4	1336.4	1522.5	39.34
Фінансовий результат підприємств до оподаткування, млрд. грн.				
2014	85.3	-79.8	250.3	69.77
2015	102.0	-73.6	277.6	74.25
Безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, %				
2014	7.2	5.2	9.2	0.84
2015	6.9	4.8	9.0	0.90

Джерело: розраховано за даними [3, 5-15]

у 2015 р. становитимуть 296,6 млрд. грн. Згідно реалістичного сценарію доходи ПФУ теж зростатимуть і на кінець прогнозного періоду становитимуть 281,0 млрд. грн. Песимістичний сценарій передбачає незначне зростання доходів ПФУ до 266,2 млрд. грн. у 2015 р.

За оптимістичного сценарію видатки ПФУ (рис. 2) теж щороку зростатимуть і в 2015 р. становитимуть 321,3 млрд. грн. Згідно реалістичного сценарію видатки ПФУ на кінець прогнозного періоду становитимуть 300,7 млрд. грн. Песимістичний сценарій передбачає зростання видатків ПФУ до 256,1 млрд. грн. у 2014 р. та до 279,39 млрд. грн. у 2015 р. Слід зазначити, що в наступні два роки варто очікувати перевищення видатків ПФУ над доходами.

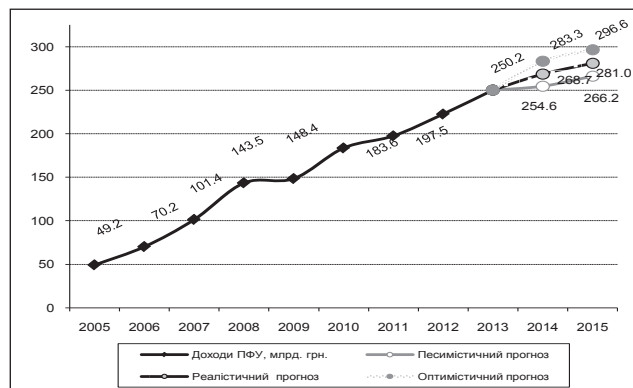


Рис. 1. Динаміка доходів ПФУ та прогноз за моделлю

$$\hat{y}_1 = (-14036315,53 + 0,002x_1^3 + 739908,28 \ln x_2 + 496841,89\sqrt{x_3})^{1/2}, \quad R^2 = 0,99637$$

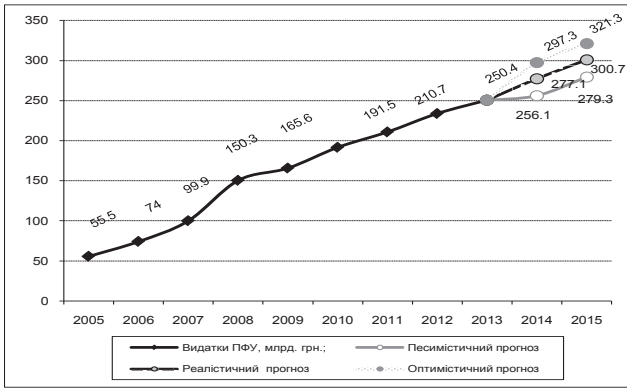
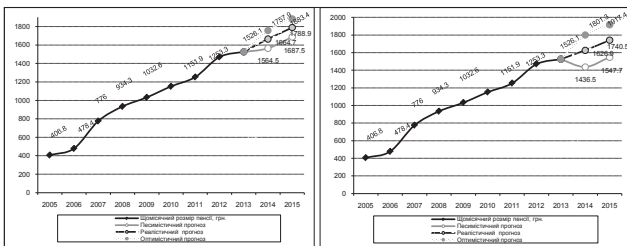


Рис. 2. Динаміка видатків ПФУ та прогноз за моделлю

$$\hat{y}_2 = -222,08 + 5,43\sqrt{x_1} + 7,91\sqrt{x_5} + \frac{113,39}{x_6}, \quad R^2 = 0,998999$$

Передбачається значне зростання розміру пенсії в найближчій перспективі, на що вказують дані рис. 3. Так, у результаті позитивних тенденцій у зміні обсягу ВВП та рівня прожиткового мінімуму на одну особу в місяць, за оптимістичним сценарієм у 2015 р. слід очікувати зростання розміру пенсії до 1883,4 грн. (рис. 3 (а)). Згідно реалістичного сценарію розмір пенсії теж зросте і на кінець прогнозного періоду становитиме 1788,9 грн. Песимістичний сценарій передбачає її зростання в 2015 до рівня 1687,5 грн.



а)

$$\hat{y}_3 = (25,26 - \frac{7651,2}{x_1} + 0,57\sqrt{x_5})^2, \quad R^2 = 0,98003306$$

б)

$$\hat{y}_3 = -6426,71 + 877,05 \ln(x_1) + 219,96\sqrt{x_5}, \quad R^2 = 0,9843$$

Рис. 3. Динаміка та прогноз щомісячного розміру пенсії

При зменшенні рівня тінізації національної економіки перспективи із зростанням розміру пенсії є небагато кращими (рис. 3 (б)). За оптимістичного сценарію в 2015 р. слід очікувати її на рівні 1917,4 грн. Згідно реалістичного сценарію розмір пенсії теж зростає і на кінець прогнозного періоду становитиме 1740,5 грн. Песимістичний сценарій передбачає зростання розміру пенсії в 2015 до рівня 1547,7 грн.

Кількість пенсіонерів відноситься до показників, значення якого в наступні два роки дещо зростатиме, хоча не перевищуватиме рівень 2012 р. За оптимістичного сценарію кількість пенсіонерів в Україні в 2015 р. становитиме 13649,7 тис. осіб (рис. 4). Згідно реалістичного сценарію на кінець прогнозного періоду їх кількість становитиме 13612,5 тис. Песимістичний сценарій вказує на збільшення цієї категорії населення порівняно з 2013 р. лише на 14 тис.

Економічний розвиток держави суттєво позначиться й на рівні зайнятості людей пенсійного віку (рис. 5 (а)). Рівень забезпеченості громадян є однією

з передумов, що спонукає пенсіонерів до продовження активної трудової діяльності. Так, побудовані економіко-математичні моделі залежності від рівня прожиткового мінімуму та отриманий за ними прогноз засвідчує наступне: при зростанні рівня життя за реалістичного сценарію рівень зайнятості пенсіонерів у 2015 р. становитиме 10,0% від облікової кількості штатних працівників. Песимістичний сценарій передбачає зниження даного показника до рівня 11,1% у 2015 р. За оптимістичного сценарію зайнятість пенсіонерів становитиме лише 8,8%, чим передбачається високий рівень зайнятості молодих людей в економіці.

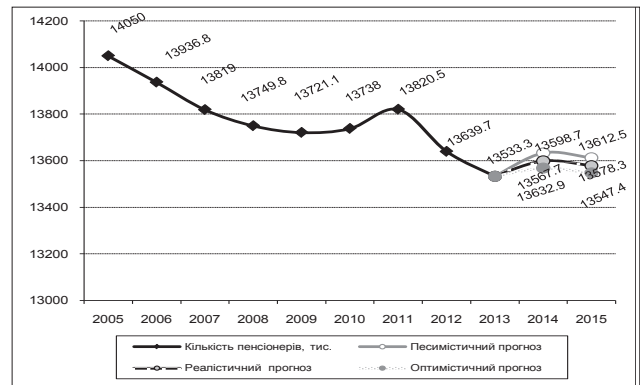
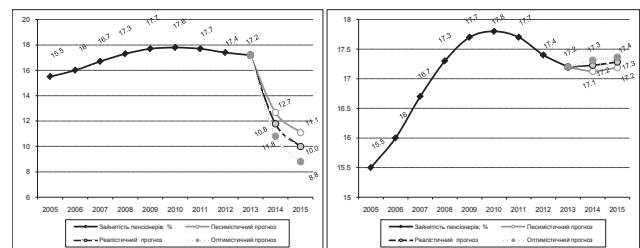


Рис. 4. Динаміка кількості пенсіонерів та прогноз за моделлю

$$\hat{y}_4 = 15978,74 - 322,84 \ln(x_1), \quad R^2 = 0,75453154$$



а)

$$\hat{y}_5 = -11,85 - 0,04x_5 + 2,09\sqrt{x_5}, \quad R^2 = 0,9558142$$

б)

$$\hat{y}_5 = 18,15 - \frac{1469,15}{x_1} + \frac{78,1}{x_2}, \quad R^2 = 0,899467$$

Рис. 5. Динаміка та прогноз зайнятості пенсіонерів

Менш кардинальними є зміни в динаміці зайнятості пенсіонерів за моделлю, в якій враховано вплив обсягу ВВП та розміру наявного доходу в розрахунку на одну особу (5 (б)). За оптимістичного сценарію розвитку подій він становитиме 17,4, за реалістичного – 17,3%, за песимістичного – 17,2%.

Розвинута система пенсійного забезпечення свідчить про нормальне функціонування національної економіки, а криза в економіці призводить до негативних явищ у сфері пенсійного забезпечення. Тому побудовані моделі були використані для прогнозування позитивних тенденцій (або кризових явищ) у системі пенсійного забезпечення, обумовлених позитивними (негативними) змінами в національній економіці, і навпаки. Такі ж моделі можна побудувати та використовувати для проведення аналогічних досліджень на регіональному рівні. У комплексі такий підхід дозволить приймати більш раціональні управлінські рішення щодо проведення реформ.

Так, для проведення досліджень на регіональному рівні можна використати наступні показники: Y_3 – Щомісячний розмір пенсії, грн.; Y_4 – Кількість пенсіонерів, тис.; x_1 – ВВП, у фактичних цінах млн. грн.; x_2 – Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.; x_3 – Рівень бідності, %; x_4 – Прожитковий мінімум, на одну особу в розрахунку на місяць; станом на 01.01 відповідного року, грн.; x_5 – Фінансовий результат підприємств до оподаткування, млн. грн.; x_6 – Безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, %).

Використовуючи офіційні статистичні дані визначених факторних показників для Львівської області [1; 2; 4], здійснено прогнозування їх значень методом експоненційного згладжування Брауна на 2014-2015 рр. (табл. 2). Середня відносна похибка прогнозу (МАРЕ) відповідно становить 6,73%, 5,76%, 8,03%, 4,09%, 9,24% та 8,12%, що свідчить про високу якість прогнозу.

Таким чином, з ймовірністю $p=0,95$ ($t_{0,05;7}=2,365$) можна стверджувати, характер зміни значень показників для Львівської області в певній мірі співпадає із загальнонаціональними тенденціями. Так, до кінця 2015 р. ВВП Львівської області зростає до 79127,5 млн. грн.; наявний дохід у розрахунку на одну особу – до 28223,0 грн.; фінансовий результат підприємств до оподаткування – до 4720,7 млрд. грн. У той же час, як би не складні соціально-політичні умови в Україні, то в регіоні варто було б очікувати зменшення рівня бідності до 27,7%, та рівня безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років – до 4,9%.

Таблиця 2

Прогноз значень факторних показників для Львівської області методом експоненційного згладжування Брауна (при $\alpha = 0,2$)

Період	Прогнозне значення	Інтервал довіри		Помилка прогнозу
		Нижня межа	Верхня межа	
ВВП, млн. грн.				
2014	71670.2	64232.8	79107.5	3144.76
2015	79127.5	71213.2	87041.7	3346.40
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.				
2014	25778.4	23776.0	27780.9	846.70
2015	28223.0	26092.1	30353.8	900.99
Рівень бідності, %				
2014	29.1	22.8	35.5	2.69
2015	27.7	20.9	34.4	2.86
Фінансовий результат підприємств до оподаткування, млрд. грн.				
2014	3141.0	-1662.7	7944.7	2031.15
2015	4720.7	-391.0	9832.4	2161.39
Безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, %				
2014	6.0	4.5	7.6	0.65
2015	4.9	3.3	6.5	0.69

Джерело: розраховано за даними [1; 2; 4]

Підставляючи отримані прогнози значень факторних показників у моделі залежності рівня пенсійного забезпечення населення в регіоні від його економічного розвитку, можна очікувати на подальше зростання розміру пенсії в найближчій перспективі (рис. 6). За оптимістичного сценарію в 2015 р. населення Львівської області повинне отримувати пенсію в розмірі 1770,2 грн., а за песимістичного – 1557,3 грн. Згідно реалістичного сценарію розмір

пенсії на кінець прогнозного періоду становитиме 1665,4 грн.

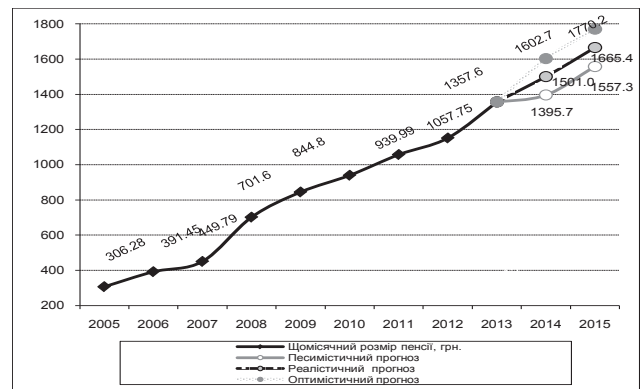


Рис. 6. Динаміка щомісячного розміру пенсії у Львівській області та прогноз за моделлю

При цьому, за реалістичним та песимістичним сценаріями розвитку кількість пенсіонерів у Львівській області зменшуватиметься, або не сильно перевищить показник 2013 р. (рис. 7). Зростання рівня бідності населення в регіоні та низький фінансовий результат підприємств до оподаткування призведуть до того, що кількість людей, що вийдуть на пенсію зростає.

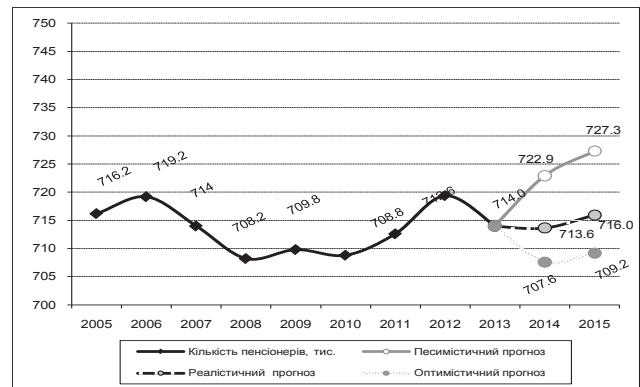


Рис. 7. Динаміка кількості пенсіонерів у Львівській області та прогноз за моделлю

Висновки з проведеного дослідження. Використання інформаційних технологій у діяльності органів пенсійної сфери передбачає, перш за все, задоволення інформаційних потреб тих осіб, що мають відношення до прийняття рішень щодо реформування пенсійної системи. При цьому, інформація повинна бути представлена таким чином, щоб розглядалися тенденції зміни даних, причини можливих відхилень і можливі варіанти розв'язку поставлених задач.

Отже, спектр можливостей застосування інформаційних технологій у діяльності органів ПФУ всіх рівнів повинен постійно розширюватись, що поставить на якісно більш високий рівень систему обслуговування пенсіонерів, застрахованих громадян, роботодавців і дозволить забезпечити ефективність і стійкість національної пенсійної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична записка «Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за 2010-2012 роки»: Електронний ресурс. – Режим доступу: www.idss.org.ua/arhiv/2014-03-07_2012_Povetry.doc.

2. Головне управління статистики у Львівській області: Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.ukrstat.gov.ua/>.
3. Доходи та витрати населення: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm.
4. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pension.kiev.ua/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=5&Itemid=108.
5. Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за перше півріччя 2011-2013 рр.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.idss.org.ua/arhiv/Bidnist_2013.doc.
6. Національна доповідь України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період (заключний): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mef.gov.ua/docs/activity-ecopolit/Nacdpovid2012.doc.
7. Панченко І.В. «Фінансовий стан та основні проблеми діяльності Пенсійного фонду України» // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 45-47.
8. Пенсійна реформа в Україні 2011: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
9. Пенсійний фонд України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
10. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 49-51. Редакція від 01.01.2012, підстава 3668-17 [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
11. Розмір прожиткового мінімуму: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://consultant.parus.ua/_dict_view.asp?rx=.0G88f0e13bd83f4ec1022d96013b994565c1.
12. Соціальний захист населення України: Статистичний збірник / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – Київ: Державний комітет статистики України, 2013. – 123 с.
13. Соціальний захист населення України: Статистичний збірник / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – Київ: Державний комітет статистики України, 2014. – 130 с.
14. Статистичний збірник «Регіони України» 2012 Частина II / За редакцією О.Г. Осауленка; Відповідальний за випуск Н.С. Власенко. – Київ: Державна служба статистики України, 2013. – 801 с.
15. Тіньова економіка в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
16. Фещур Р.В. Статистика: [навч. посібник] / Р.В.Фещур, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор. – [2-е вид.]. – Львів: «Інтелект-Захід», 2003. – 576 с.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.4

Бойченко М.В.
*кандидат економічних наук,
докторант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ОСНОВІ СТАНДАРТУ OHSAS 18001

Проаналізовано та розкрито основні положення стандарту OHSAS 18001, етапи оцінки ризиків, розглянуто перспективи побудови інтегрованої системи управління підприємством на базі міжнародних стандартів. У статті розглядаються особливості та доцільність охорони праці на підприємствах на основі стандарту OHSAS 18001. Запропоновано заходи щодо ефективного застосування методів стандартизації в системі охорони праці.

Ключові слова: стандарт, охорона праці, система управління, ризики, ефективність.

Бойченко Н.В. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ СТАНДАРТА OHSAS 18001

Проанализированы и раскрыты основные положения стандарта OHSAS 18001, этапы оценки рисков, рассмотрены перспективы построения интегрированной системы управления предприятием на базе международных стандартов. В статье рассматриваются особенности и целесообразность охраны труда на предприятиях на основе стандарта OHSAS 18001. Предложены мероприятия по эффективному применению методов стандартизации в системе охраны труда.

Ключевые слова: охрана труда, стандарт, система управления, риски, эффективность.

Boychenko N.V. FEATURES OF CONSTRUCTION OF THE SYSTEM OF LABOUR PROTECTION ON THE BASIS OF STANDART OHSAS 18001

Analyses and exposed substantive provisions of stages of estimation of risks, the prospects of construction of integrated management system by an enterprise are considered on the base of international standards. In the article features and expedience of labour protection are considered on enterprises on the basis of OHSAS 18001. Measures are offered on effective application of methods of standardization in the system of labour protection.

Keywords: standard, labour protection, management system, risks, effective.

Постановка проблеми. В умовах активізації тенденцій розвитку систем управління на основі міжнародних принципів загострюються питання соціальної відповідальності зокрема та охорони праці взагалі. Охорона праці є одним з найважливіших питань, тому що реалізує конституційне право працівників на охорону їхнього життя та здоров'я. Рівень стану системи охорони праці на підприємстві характеризує рівень розвитку підприємства як соціально-економічної системи взагалі.

Серед важелів забезпечення безпеки праці результативним є використання міжнародного досвіду. Визнання України країною з ринковою економікою орієнтованою в європейський простір зумовлює необхідність формування адекватних систем управління за міжнародними та європейськими стандартами, зокрема з питань безпеки праці на підприємствах. Гармонізація найкращих світових практик, які втілено в основу стандартів на системи управління, є безумовно перспективним напрямом розвитку менеджменту з урахуванням специфіки діяльності, завдань та бізнес-процесів організацій.

Аналіз досліджень та публікацій. Економічні перетворення та іноземний досвід, втілений у міжнародних стандартах на системи управління [1-3], надали нові можливості профілактичної роботи в напрямку охорони праці, які набули нового якісного характеру та потребують розгляду особливостей побудови системи охорони праці на основі міжнародних стандартів.

Наявність нещасних випадків, небезпечних умов праці та необхідність зниження ризиків на виробництві потребують вдосконалення та розвитку підходів до управління охороною праці. О.В. Мартякова, аналізуючи стан системи охорони праці в Україні на макро- та мікрорівнях, обґрунтовано доводить необхідність реформування механізму системи охорони праці, що обумовлено ізолюваністю принципів та підходів управління охороною праці від ринкової економіки [4]. На думку С. Тулупова та В. Сабадаша, управління безпекою праці будується не на окремих факторах, а на управлінні системою «людина-техніка-середовище» [5, с. 113]. Події нещасного випадку, аварії або професійному захворюванню передують порушення ергономічних норм або умов професійної обстановки. Тобто забезпечення безпеки трудової діяльності залежить від організації виробництва, організації праці, стану техніки і технології, якості предмета праці, інфраструктури. За результатами дослідження [6, с. 209] переважна більшість випадків травматизму відбувається з вини керівників і самих працівників, а основна причина обумовлена людським фактором.

Інструментом для комплексного вирішення цих завдань є стандарт OHSAS 18001 «Системи управління гігієною та безпекою праці» [1], який встановлює вимоги до систем управління гігієною і безпекою праці, щоб надати допомогу організаціям в управлінні їхніми ризиками та покращити результативність

такого управління. Необхідність використання методів стандартизації при побудові систем управління доведена світовим досвідом.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні напрямів та розробці пропозицій щодо підвищення ефективності заходів з охорони праці на основі міжнародного стандарту OHSAS 18001.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандарт [1] визнає процеси, принципи й термінологію у сфері гігієни і безпеки праці (ГіБП), закладені в нього положення розкривають для вітчизняного виробника потенційно новий підхід до організації діяльності з охорони праці. Розкриємо сутність деяких термінів:

- небезпека – джерело або ситуація, яка потенційно може призвести до травм або погіршення стану гігієни праці людини, завдати шкоди власності, пошкоджувати навколишнє середовище робочого місця чи комбінація цього;

- ідентифікація небезпеки – процес встановлення існування небезпеки та визначання їх характеристик;

- невідповідність – будь-яке відхилення від чинних стандартів, установлених порядків, процедур, інструкцій, робочих процесів системи управління тощо, що могло б безпосередньо чи опосередковано призвести до травми чи хвороби, пошкодження власності, погіршення середовища на робочому місці, комбінація всього цього;

- ризик – поєднання вірогідності та наслідку (наслідків) специфічної небезпечної події [1].

Стандарт регламентує наявність допустимого ризику на виробництві, це ризик, зменшений до такого рівня, який організація може допустити, враховуючи легальні обов'язки та власну політику в галузі безпеки та гігієни праці. Положення цього стандарту можуть застосовуватися до кожної організації незалежно від її організаційно-правової форми, якщо організація вирішила створювати систему управління БіГП, забезпечити її втілення, функціонування і постійне поліпшення, проводити самодекларування відповідності системи стандартизованим вимогам та представляти систему на сертифікацію.

Доцільно розглянути концептуальні підходи до створення систем управління підприємством на основі міжнародних стандартів.

В основу системи безпеки праці покладено цикл Шухарта-Демінга: плануй, виконуй, контролюй, дій, який, маючи базові елементи та реалізуючи процесний підхід, конкретизується для кожного напрямку діяльності.

Так, основними обов'язковими вимогами при втіленні систем управління (якістю, екологією, інформаційною безпекою, безпекою праці тощо) є наявність таких складових:

- політики підприємства, стосовно системи, що втілюється;
- пакету обов'язкових документів щодо опису та регламентації діяльності;
- підготовленого персоналу (сертифіковані аудитори);
- проведення внутрішнього аудиту;
- аналіз невідповідностей;
- здійснення коригувальних дій;
- постійне вдосконалення.

Система управління БіГП включає організаційну структуру, планування, види діяльності, процедури, робочі процеси та ресурси для розвитку, втілення, досягнення, аналізу та підтримання в робочому ста-

ні політики організації в галузі безпеки та гігієни праці.

У контексті вищезазначеного безпека є системою попередження та/або подолання професійних ризиків.

Отже, систему забезпечення професійної безпеки можна представити як систему заходів і засобів, орієнтованих на підвищення економічної ефективності підприємства, яка є значимою та актуальною для усіх складових системи. Структура цієї системи може мати такий вигляд (рис. 1).

Управління безпекою праці полягає у:

- виявленні професійних ризиків, проблемних ситуацій, порушень правил безпеки на конкретних робочих місцях, визначенні причин їх виникнення;
- визначенні потреб у ресурсах (фінансових, людських тощо) і джерел їх задоволення;
- оперативному впливі управляючої системи на керовану, прийнятті рішень щодо мінімізації професійних ризиків;
- зміні умов праці та мінімізації професійних ризиків.

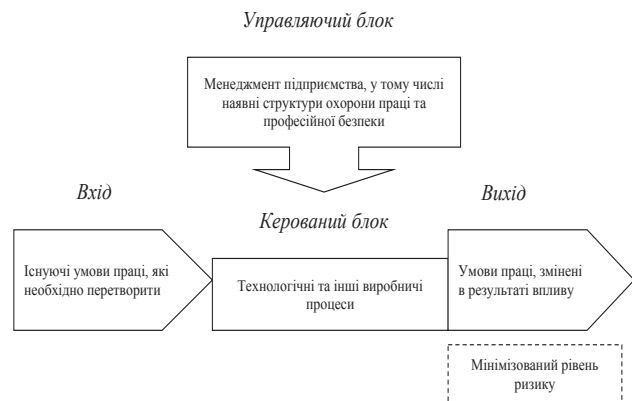


Рис. 1. Система забезпечення професійної безпеки

Підґрунтям створення ефективної системи з охорони праці на підприємстві є діагностичний етап, у якому аналізується наступні складові:

- соціальний – теоретична підготовка персоналу стосовно безпеки праці на виробництві;
- техніко-технологічний – рівень безпеки обладнання, виробничих споруд, технологічного процесу тощо;
- документальне забезпечення систем – наявність інструкцій, положень процедур з техніки безпеки та охорони праці.

При втіленні системи безпеки праці згідно зі стандартом OHSAS 18001 першочерговим завданням є розробка політики, формулювання цілей та аналіз ризиків, у свою чергу ризик являє собою вірогідність події, яка може вплинути на досягнення цих цілей, для того, щоб здійснювати політику та досягати цілей, необхідно ризиками управляти.

Згідно з [7], управління ризиком – це такий процес дії на суб'єкт господарської діяльності, за якого забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, їх розумне прийняття і зведення ступеня їхнього впливу на нього до мінімально можливих меж, а також розроблення стратегії поведінки даного суб'єкта у випадку реалізації конкретних видів ризиків.

Вважаючи, що основними ризиками у галузі охорони здоров'я є виникнення нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, існує необхідність аналізу причин їх можливого виникнення.

Розглянемо можливі економічні ризики з найбільш актуальних питань діяльності підприємств у комплексі з коротким аналізом відповідних систем управління.

Стандарт [1] містить систему заходів стосовно безпеки праці та управління ризиками, однак документ не конкретизує методи їх реалізації. Ризик-менеджмент займає одне з ключових місць в системі управління гігієною і безпекою праці. Процеси ідентифікації небезпеки, оцінювання ризику та їхні результати повинні стати основою системи БіГП, регламентовані в стандарті «Система управління безпекою та гігієною праці. Основні принципи виконання вимог OHSAS 18001» [2]. Згідно з OHSAS 18001: Організація повинна розробити та підтримувати в робочому стані процедури щодо визначення існуючих небезпек, оцінювання ризиків та впровадження потрібних заходів управління. Це має охоплювати:

- стандартні та специфічні види діяльності;
- діяльність усього персоналу, який має доступ до робочого місця (включаючи субконтракторів та відвідувачів);
- обладнання на робочому місці, яке використовують для роботи цієї організації, тощо.

У стандарті уточнено, що виконання наведених заходів має індивідуальний характер для кожної організації. Тобто оцінювання ризиків вугільної шахти або підприємства з надання перукарських послуг будуть принципово різними. Це обґрунтовує необхідність розробки стандартних методик визначення існуючих небезпек та оцінювання ризиків підприємств за видами економічної діяльності. Зусиллями самих підприємств, які будуть працювати самостійно, таку результативну систему побудувати значно складніше.

Стандарт регламентує, що методологія організації з визначення небезпеки та оцінювання ризику має:

- бути визначена щодо сфери використання, характеру та вибору визначеного часу так, щоб профілактичним заходам було надано пріоритет над протидійними;
- забезпечити класифікацію ризиків та ідентифікацію тих, які треба ліквідувати;
- відповідати операційному досвіду та можливостям використовуваних засобів контролю ризику;
- забезпечувати вихідними даними для прийняття швидких рішень, визначення вимог, виявлення потреби у навчанні персоналу та/чи розробці заходів оперативного контролю;
- забезпечити моніторинг потрібних заходів щодо гарантії ефективності та своєчасного їх виконання.

Відсутність чіткого підходу до формалізації ризиків у сфері охорони праці дає можливість недобросовісним власникам підприємств уникати відповідальності у випадках невиконання зобов'язань щодо забезпечення належних умов праці. Необхідно враховувати ступень ризику виробництва, рівень і тяжкість травматизму, види професійних захворювань.

Рекомендуємо такі етапи оцінки ризиків:

- ідентифікація ризиків;
- ідентифікація джерел ризиків;
- ідентифікація наслідків ризиків;
- визначення значущості ризиків за тяжкістю наслідків;
- визначення фінансових втрат при виникненні ризиків.

Ці етапи нададуть можливість виявити та впливати на самі причини виникнення безпечних факторів на виробництві.

Важливим при побудові системи управління безпекою та гігієною праці є розробка оптимального пакету документів, щоб ця система не перетворилася на паперовий тягар, марну трату часу та коштів. Це можливо лише за умов розробки специфікацій даного стандарту (будівельна компанія, шахта, металургійний комбінат тощо) зусиллями вчених та практиків. У той же час стандартизація вимог сприятиме координації зусиль держави, власників підприємств та персоналу в напрямках побудови результативних систем безпеки праці на виробництві, зменшенню нещасних випадків та підвищенню рівня соціального розвитку.

Таким чином, особливості побудови системи охорони праці на основі стандарту OHSAS 18001 полягають у наступному:

- необхідності розвитку робіт з стандартизації в галузі охорони праці за видами економічної діяльності на макrorівні;
- створенні сучасної гармонізованої з міжнародними стандартами нормативної бази в галузі охорони праці;
- розробці стандартизованої методики оцінювання ризику та управління ризиком для підприємств за видами економічної діяльності;
- розробці за видами ризиків методики розрахунку економічної ефективності профілактичних заходів перед протидійними;
- втіленні на підприємствах інтегрованих систем управління з урахуванням кращих світових практик задля досягнення максимального синергетичного ефекту;
- розробці механізму тісного взаємозв'язку системи пільг та економічних заходів (покарання та заохочення) в залежності від стану системи управління гігієною та безпекою праці на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Запропоновано концептуальні підходи задля ефективної реалізації стандартизації в галузі охорони праці, наведено основні етапи оцінки ризиків, які є необхідними задля визначення та здійснення необхідних заходів з оптимізації та мінімізації ризиків.

Втілення систем управління гігієною та безпекою праці за ДСТУ OHSAS 18001:2010 є можливим лише за умов практичної реалізації закладених принципів, зростання ролі та місця принципів попереджальних дій та постійного поліпшення, а ефективність можлива лише за умов раціонального сполучення підсистем управління в інтегровану систему управління на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги: ДСТУ OHSAS 18001:2010 (OHSAS 18001:2007, IDT). – [Чинний від 2011-01-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2011. – 20 с.
2. Система управління безпекою та гігієною праці. Основні принципи виконання вимог OHSAS 18001 ДСТУ-П OHSAS 18002:2006 (OHSAS 18002:2000, IDT). – [Чинний від 2007-07-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 45 с.
3. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008, IDT). – [Чинний від 2009-09-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 26с.
4. Мартякова Е.В. Реформирование экономического механизма управления охраной труда в Украине / Е.В. Мартякова // Охрана труда. – 1998. – № 6. – С. 9-12.
5. Тулупов В.В. Судова експертиза порушень у галузі безпеки життєдіяльності, охорони праці та ергономічного забезпечення / С.Д. Тулупов, В.В. Сабадаш // Вестник Харьковского национального автомобильно-дорожного университета. – 2006. – № 32. – С. 113-116.

6. Зубков М.Э. Трансформация производственно-хозяйственной деятельности и изменения в культуре охраны труда в строительной отрасли России в период 1993–2010 гг. / М.Э. Зубков, В.И. Томасов // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – № 1(40), Ч. 1. – С. 204-211.
7. Ус М.Ф. Економічний ризик та методи його вимірювання : навчально-методичний посібник для студентів денної і заочної форми навчання / Ус М.Ф., Гадецька З.М. – Черкаси : Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2005. – 64 с.

УДК 331.582:338.22

Кравець І.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницького національного університету*

Кравець С.А.

*студентка
Хмельницького національного університету*

ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена дослідженню сучасної трудоворесурсної ситуації у Хмельницькій області у контексті демографічних аспектів розвитку. Основна увага зосереджена на виявленні впливу демографічних процесів на відтворення трудового потенціалу регіону, а також на необхідності впровадження заходів щодо подолання негативних явищ у цій сфері.

Ключові слова: демографічний розвиток, народжуваність, смертність, відтворення трудового потенціалу.

Кравець І.М., Кравець С.А. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена исследованию современной трудоворесурсной ситуации в Хмельницкой области в контексте демографических аспектов развития. Основное внимание сосредоточено на выявлении влияния демографических процессов на воспроизводство трудового потенциала региона, а также на необходимости внедрения мер по преодолению негативных явлений в этой сфере.

Ключевые слова: демографическое развитие, рождаемость, смертность, воспроизводство трудового потенциала.

Kravec I.M., Kravec S.A. DEMOGRAPHIC ASPECTS OF LABOR POTENTIAL REPRODUCTION KHMELNYTSKY REGION

The article investigates the modern labor resource situation in the Khmelnytsky region in the context of demographic aspects. The main focus is on identifying the impact of demographic processes of reproduction of labor potential, as well as the need to introduce measures to overcome the negative phenomena in this area.

Keywords: population growth, fertility, mortality, reproduction of labor potential.

Постановка проблеми. У забезпеченні стабільного і безпечного розвитку будь-якої держави, зокрема й України, важливу роль відіграє демографічний чинник, а відтак, проблеми оптимального демографічного розвитку варто розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Саме від демографічних характеристик працездатного населення країни і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як наслідок, розмір сукупного національного доходу [1, с. 280]. У свою чергу якісні та кількісні характеристики трудового потенціалу визначають ефективність та інноваційність виробництва, швидкість адаптації економіки до світових глобальних процесів.

Вивчення закономірностей та факторів формування трудового потенціалу, зокрема і демографічного, невід'ємно пов'язано із функціонуванням ринку праці – найважливішого елемента ринкової економіки [2, с. 140]. Розвиток негативних демографічних процесів, які впливають на зменшення трудоворесурсного потенціалу, становить загрозу національній безпеці держави і вимагає невідкладних системних дій з її відвернення та вжиття упереджувальних заходів щодо нейтралізації руйнівних наслідків. Зволікання з вирішенням демографічних проблем несе в собі небезпеку ослаблення політичного та економічного

впливу України у світі, робить можливим перерозподіл національних ресурсів та національного потенціалу України на користь інших держав [3, с. 8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ступінь розробленості даної проблеми досить високий. Дослідженням різних аспектів відтворення трудового потенціалу займалися такі вчені, як О.М. Грішнова, О.О. Беляєв, Г. Дмитренко, М.І. Долішній, А.М. Колот, І.С. Кравченко, Ю.М. Краснов, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова. Свій вклад у визначення проблематики з питань формування та використання трудового потенціалу і його складових внесли такі відомі вчені, як М. Голдін, В. Дієсперов, В. Злупко, О. Котляр, В. Костаков, М. Скаржинський, К. Якуба та інші. Незважаючи на досить ґрунтовні дослідження, є підстави вважати, що залишаються недостатньо опрацьованими особливості відтворення трудового потенціалу країни у регіональному розрізі з урахуванням важливої участі у цьому процесі демографічного фактора.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій щодо відтворення трудового потенціалу Хмельницького регіону в контексті демографічних аспектів розвитку, визначення напрямів подолання негативних явищ у цій сфері та формування цілісного підходу до процесу відтворення трудового потенціалу з врахуванням демографічного фактора.

Вклад основного матеріалу дослідження. Динамічний соціально-економічний прогрес в Україні має базуватися передусім на розвитку та ефективно-му використанні найціннішого ресурсу сьогоднішнього – трудового потенціалу та посиленні його активності [4, с. 12].

Трудовий потенціал являє собою здатність громадян за станом власного здоров'я, психофізіологічними особливостями, освітнім, фаховим та інтелектуальним рівнем, рівнем морального та культурного розвитку провадити трудову діяльність. Відтак, збереження трудового потенціалу означає виявлення та подолання причин його руйнування, попередження виникнення загроз його розвитку та стабілізацію його позитивних кількісно-якісних характеристик.

Розвиток трудового потенціалу – це процес переходу в більш досконалий стан, який забезпечує його якісне та кількісне відтворення, найповнішу реалізацію та ефективне використання [5]. Він передбачає демографічний, психофізіологічний, інтелектуальний, культурний розвиток населення для формування його економічної активності [6].

Демографічна криза є однією з важливих причин, які стримують розвиток трудового потенціалу в Україні, призводить до щорічного зниження рівня

трудового потенціалу та скорочення ресурсів праці країни [7, с. 71].

Аналіз демографічного розвитку будь-якої території передбачає аналіз показників динаміки чисельності населення, природного та механічного руху населення, статеві-вікової структури населення. Так, кількісною характеристикою населення будь-якого регіону є його чисельність, а основними категоріями, за якими вона реєструється, є наявне та постійне населення (таблиця 1).

У таблиці 1 приведені дані Головного управління статистики у Хмельницькій області, основною метою якого є узагальнення об'єктивних та цілісних даних щодо загальної чисельності наявного та постійного населення Хмельницької області та його демографічних і соціально-економічних характеристик. З таблиці видно, що протягом досліджуваного періоду наявне населення Хмельниччини помітно скоротилося і на 1 січня 2014 р. складає 1307 тис. осіб, що на 138 тис. осіб менше у порівнянні з 2001 р. і на 7 тис. осіб менше, ніж у відповідний період 2013 р.

З усього наявного населення 729,5 тис. осіб, або 55,8% – це міське населення, яке порівняно із 2001 р. скоротилося на 10 тис. осіб, а сільське становить 577,5 тис. осіб – відповідно 44,2%, яке порівняно із базовим 2001 р. скоротилося на 128,5 тис. осіб.

Таблиця 1

Динаміка чисельності наявного та постійного населення у Хмельницькій області станом на 1 січня 2010–2014 рр.

Роки (на 1 січня)	Чисельність наявного населення			До загальної чисельності населення, %		Чисельність постійного населення			До загальної чисельності населення, %	
	всього, тис. осіб	у тому числі		міськ.	сільс.	всього, тис. осіб	у тому числі		чол.	жін.
		міськ.	сільс.				чол.	жін.		
2001	1445,0	739,0	706,0	51,1	48,9	1440,3	663,4	776,9	46,1	53,9
2010	1334,0	726,2	607,8	54,4	45,6	1330,8	614,3	716,5	46,2	53,8
2011	1326,9	727,6	599,3	54,8	45,2	1323,7	611,6	712,1	46,2	53,8
2012	1320,2	728,2	592,0	55,2	44,8	1317,0	609,0	708,0	46,2	53,8
2013	1314,0	729,0	585,0	55,5	44,5	1310,8	606,5	704,3	46,3	53,7
2014	1307,0	729,5	577,5	55,8	44,2	1303,8	603,9	699,9	46,3	53,7

Таблиця 2

Природний процес відтворення населення Хмельницької області за 2009–2013 рр.

Показники	Всього осіб по роках				
	2009	2010	2011	2012	2013
Чисельність народжених, всього осіб	14690	14414	14492	14881	14548
– у міських поселеннях	8305	8365	8188	8543	8282
– сільській місцевості	6385	6049	6304	6338	6266
Чисельність померлих, всього осіб	21766	20842	20116	20362	20581
– у міських поселеннях	7964	7687	7459	7822	7953
– у сільській місцевості	13802	13155	12657	12540	12628
Природний приріст населення, всього	-7076	-6428	-5624	-5481	-6033
– у міських поселеннях	341	678	729	721	329
– у сільській місцевості	-7417	-7106	-6353	-6202	-6362
Загальний коефіцієнт народжуваності (на 1000 осіб наявного населення):	11,0	10,8	11,0	11,2	11,0
– міська	11,4	11,5	11,2	11,7	11,3
– сільська	10,4	10,0	10,5	10,7	10,7
Загальний коефіцієнт смертності (на 1000 осіб наявного населення):	16,3	15,6	15,2	15,4	16,5
– міська	10,9	10,5	10,2	10,7	10,9
– сільська	22,5	21,7	21,2	21,3	21,7
Загальний коефіцієнт природного приросту (на 1000 осіб наявного населення):	-5,3	-4,8	-4,2	-4,2	-5,5
– міська	0,5	1	1	1	0,4
– сільська	-12,1	-11,7	-10,7	-10,6	-11

Кількісні характеристики населення формуються під впливом його природного та механічного руху [8]. Природний рух населення є однією із найважливіших характеристик демографічної ситуації, що характеризується показниками народжуваності, смертності, а також природного приросту (таблиця 2) [9].

Аналіз даних таблиці 2 свідчить про те, що динаміка природного руху населення у Хмельницькій області явно негативна: кількість народжених зменшується, а померлих – збільшується і, як наслідок, відбувається природне скорочення населення. Однак спостерігалось помітне збільшення природного приросту міського населення області протягом досліджуваних років: варто відзначити, що загальна чисельність народжених у 2009 р. складає 8305 немовлят, а кількість померлих у цьому ж році становила 7964. Отже, природний приріст становив 341 особа, що є позитивною тенденцією. Аналогічна ситуація спостерігалась і протягом наступних років. Максимальний приріст міського населення становив у 2011 р. – 729 осіб, тобто кількість народжених (8188 осіб) значно перевищувала кількість померлих (7459 осіб).

Проте не можна не відзначити погіршення показника природного приросту населення сільської місцевості протягом 2009–2013 рр. На фоні збільшення загального рівня смертності в області зростають втрати народжених. До втрат відносяться мертвонароджені та діти, що померли у віці до 1 року, яких у 2013 р. було 104 немовляти (із загальної кількості 14548 народжених). Це є свідченням того, що сільське населення області відтворюється за звуженим режимом.

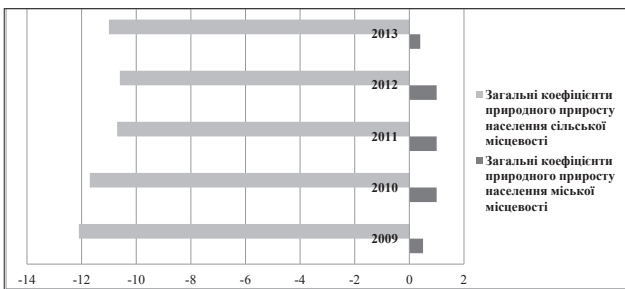


Рис. 1. Загальні коефіцієнти природного приросту сільського та міського населення (на 1000 осіб наявного населення) за 2009–2013 рр.

Демографічна складова формування трудового потенціалу залежить також від статевої структури населення. На її формування у першу чергу має вплив рівень народжуваності та смертності. Щороку народжується хлопчиків більше, ніж дівчаток. Так, у 2013 р. від загальної кількості народжених хлопчи-

ків народилось 51,6%, а дівчаток – 48,4%, або ж на 100 дівчаток припадало 106 хлопчиків. Однак це не дає підстави стверджувати, що така тенденція спостерігатиметься для обох статей при досягненні ними працездатного віку.

З кожним роком чисельність чоловіків у працездатному віці невпинно скорочується. Тобто смертність чоловіків значно перевищує смертність жінок працездатного віку. Насамперед це пов'язано із відмінністю соціальних ролей чоловіків та жінок, їхньою різною схильністю до стресів, різним характером впливу економічної діяльності.

Важливу роль у природному відтворенні населення та визначенні демографічної бази ресурсів праці як України, так і Хмельницького регіону, відіграє характер вікової структури населення. Основою формування ресурсів праці будь-якої території є населення працездатного віку. Його частка у Хмельницькій області, зокрема населення у віці від 16 до 59 років, на початок 2014 р. складала 61,4% до загальної чисельності населення, тоді як у 2009 році цей показник становив 61,8% (таблиця 3) [9].

Як свідчать дані таблиці 3, станом на 1 січня 2014 р. чисельність молодого населення (у віці до 15 р.) становила 211,7 тис. осіб, що складало 16,2% від загальної чисельності населення області. Протягом 2009–2013 рр. чисельність підлітків, які досягають працездатного віку, стабільно знижувалася, що не сприяє відтворенню трудового потенціалу регіону.

Водночас на початок 2014 р. чисельність пенсіонерів у Хмельницькій області становила 292 тис. осіб (у віковій групі 60 років і вище), що складало 22,4% до загальної чисельності постійного населення, і за період з 2010 по 2013 роки мала стійку тенденцію до зростання. Така ситуація характеризує процес старіння населення регіону, який є притаманним для країни загалом і негативно впливає на відтворення трудового потенціалу області.

Водночас поряд із природним рухом на демографічні параметри населення будь-якого регіону, Хмельниччини у тому числі, впливає територіальна мобільність, або механічний рух населення, що пов'язаний з міграційними процесами. Міграції населення зумовлюють зміну чисельності населення країни як природної основи формування трудового потенціалу, та його перерозподіл між окремими регіонами та населеними пунктами. Роль міграції у житті суспільства, зокрема у забезпеченні його економічного розвитку, є досить значною. Оскільки у міграції беруть участь переважно люди молодших вікових груп, у місцях їх прибуття зростає частка молоді, що створює підґрунтя для покращання демографічної ситуації (створення сім'ї, зростання народжуваності, зменшення частки населення старшого віку, а отже, і загальних коефіцієнтів смертності), накопичення

Таблиця 3

Розподіл постійного населення Хмельницької області за окремими віковими групами станом на 1 січня 2009–2014 рр.

Роки (на 1 січня)	Всього, тис. осіб	Розподіл постійного населення Хмельницької області за окремими віковими групами					До загальної чисельності населення кожної із вікових груп, %				
		0–15 р.	16–59 р.	15–64 р.	60 і понад р.	65 і понад р.	0–15 р.	16–59 р.	15–64 р.	60 і понад р.	65 і понад р.
2009	1338,2	218,0	827,4	905,8	292,8	231,5	16,3	61,8	67,7	21,9	17,3
2010	1330,8	215,3	822,2	904,0	293,3	227,5	16,2	61,8	67,9	22,0	17,0
2011	1323,7	213,4	818,1	906,7	292,2	219,3	16,1	61,8	68,5	22,1	16,6
2012	1317,0	211,8	812,8	903,5	292,4	216,9	16,0	61,7	68,6	22,2	16,5
2013	1310,8	211,1	807,0	898,5	292,7	214,9	16,1	61,6	68,5	22,3	16,4
2014	1303,8	211,7	800,1	891,7	292,0	213,5	16,2	61,4	68,4	22,4	16,4

якісного трудового потенціалу відповідно до сучасних вимог економіки та його ефективного використання, сприяє розвитку нових виробництв, освоєнню нових територій.

Складність сучасної демографічної ситуації в Україні та її регіонах загострюється зростанням кількості міграційних потоків, яким притаманні динамічність та неупорядкованість. Так, за останні роки міграційні процеси в Хмельницькому регіоні характеризуються тенденціями відпливу сільських мешканців до міст (міграційне скорочення протягом досліджуваних років становило від 18 до 67 осіб) і, відповідно, збільшенням чисельності міського населення (міграційний приріст становив від 39 до 204 осіб) (таблиця 4) [10].

Таблиця 4

**Динаміка розподілу мігрантів
Хмельницької області за типом поселень
станом на 1 січня 2009–2014 рр.**

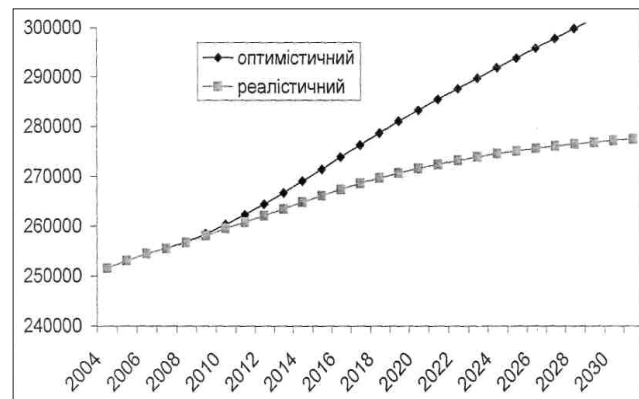
Роки (станом на 1 січня)	Тип поселення	Чисельність прибулих, осіб	Чисельність вибулих, осіб	Міграц. приріст, скорочення
2009	Усього	1432	1458	-26
	Міські поселення	737	776	39
	Сільська місцевість	555	609	-54
2010	Усього	1383	1329	54
	Міські поселення	852	745	107
	Сільська місцевість	531	584	-53
2011	Усього	1695	1509	186
	Міські поселення	985	781	204
	Сільська місцевість	710	728	-18
2012	Усього	1581	1453	128
	Міські поселення	959	817	142
	Сільська місцевість	622	636	-14
2013	Усього	1424	1391	33
	Міські поселення	848	748	100
	Сільська місцевість	576	643	-67
2014	Усього	1457	1417	40
	Міські поселення	878	793	85
	Сільська місцевість	579	624	-45

Враховуючи те, що вагому роль в економічному розвитку Хмельниччини відіграє сільське господарство, відтік населення з сільської місцевості зменшує її трудовий потенціал, що веде до занепаду сільськогосподарського виробництва. Для забезпечення раціонального регіонального розподілу трудового потенціалу необхідне втручання уряду та проведення необхідних законодавчих, організаційних і господарських заходів у сфері соціально-економічної та демографічної політики, спрямованих на створення робочих місць з гідною заробітною платою і відповідною соціальною захищеністю в сільській місцевості.

Загалом, протягом досліджуваних років для області найбільш відчутною була міжрегіональна міграція, за рахунок якої повністю сформувався міграційне скорочення населення. Що стосується міждержавної міграції регіону, то чисельність осіб, що мігрували за кордон, загалом по Україні була найменшою [9].

Можливість передбачення тенденцій міграційних процесів – причин, періодичності, спрямованості – дозволить уникнути їхніх негативних наслідків та використати їх переваги.

Що стосується власне м. Хмельницького, то за розрахунками генерального плану міста, розробленого Українським державним науково-дослідним інститутом проектування міст «ДІПРОМІСТО» демографічна ситуація у місті буде мати два сценарії розвитку – оптимістичний та реалістичний (рис. 2) [11].



**Рис. 2. Динаміка чисельності населення
Хмельницького регіону протягом 2004–2030 рр.**

Так, за оптимістичним сценарієм кількість мешканців Хмельницького зростає на 20,1% і складе на початок 2030 р. 305,7 тис. осіб. Це відбуватиметься головним чином за рахунок значного міграційного приросту населення, частково – внаслідок збільшення кількості народжених, яке у свою чергу теж обумовлюватиметься прибуттям мігрантів. Зважаючи на підвищення народжуваності, збільшиться питома вага дітей у загальній структурі населення: з 19,5% до 19,9% на кінець прогнозного періоду, що сформує базу для відтворення трудового потенціалу регіону.

За реалістичним планом чисельність населення продовжуватиме зростати, але не надто швидкими темпами. Процес старіння посилюватиметься: частка осіб 60 р. і старше зростає у 1,8 рази і становитиме на початок 2030 р. 21,9%, у результаті чого очікується зменшення чисельності працездатного населення до 57,6%, що стане причиною зростання демографічного навантаження в місті.

Природною основою формування трудового потенціалу населення регіону є життєвий потенціал її населення, абсолютна величина якого залежить від чисельності постійного населення міських і сільських територій і середньої очікуваної тривалості життя людей при народженні. Слід відзначити, що демовідтворювальний потенціал населення Хмельницької області, накопичений нашими предками, зменшується внаслідок зменшення постійної чисельності населення Хмельниччини. У той же час життєвий потенціал населення Хмельницької області фактор середньої тривалості життя в останні роки має позитивну тенденцію до зростання (таблиця 5).

Таблиця 5
Середня очікувана тривалість життя
при народженні у Хмельницькій області
за 2007–2013 рр.

Період, за який розраховані показники (роки)	Середня очікувана тривалість життя при народженні, років		
	обидві статі	чоловіки	жінки
2007-2008	69,21	63,25	75,50
2008-2009	70,08	64,44	75,86
2009-2010	71,35	66,07	76,52
2011	71,96	66,87	76,77
2012	71,59	66,39	76,68
2013	71,88	66,73	76,93

Середня очікувана тривалість життя людей при народженні, починаючи з 2007–2008 рр., в області поволі зростає, при цьому більш відчутно це проявляється у жінок і менше – у чоловіків. Створення сприятливих умов у регіоні для покращення стану здоров'я населення, зниження рівня смертності у працездатному віці сприятиме продовженню періоду перебування населення у найбільш продуктивному періоді життя, що дозволить (за умов ефективної соціально-економічної політики в регіоні!) використати накопичений його трудовий потенціал.

Таким чином, сучасні демографічні процеси в нашій країні пов'язані з проблемами народжуваності й смертності, зміною статеві-вікової структури населення, багато в чому зумовлені станом здоров'я населення, що призвело до демографічної кризи. Її розвитку сприяє низька ефективність функціонування системи охорони здоров'я, невисока результативність заходів щодо охорони праці, погіршення загальної екологічної ситуації, наслідки Чорнобильської катастрофи, низька персональна відповідальність носіїв робочої сили за стан власного здоров'я. Безумовно, усе це призводить до підвищення смертності населення в найбільш продуктивному віці і, як наслідок, погіршення трудового потенціалу.

Разом з тим сьогодні необхідно усвідомлювати, що окрім зазначених причинами демографічної кризи в Україні є існування цілого комплексу проблем як економічних, так і ідеологічних (духовних) та психолого-ментальних.

Відтак, принциповими шляхами покращення демографічної ситуації у контексті відтворення трудового потенціалу України та її регіонів повинна стати реалізація механізмів державного управління, основними серед яких є:

1) соціально-економічний механізм – надання прямої грошової допомоги (допомоги на дітей, одноразової допомоги у разі народження дитини, оплачуваної відпустки вагітним жінкам та післяпологової відпустки, пільгових позик молодим сім'ям), дотації з Держбюджету або місцевих бюджетів (обслуговування немовлят, забезпечення місцями у дитячих садках на пільгових умовах тощо), непрямих грошових допомог (знижок і пільг переважно багатодітним сім'ям при одержанні житла, встановлення нижчої квартплати), податкові пільги багатодітним сім'ям, сім'ям, які виховують дітей-інвалідів; підвищення заробітної плати та рівня доходів; створення емного та привабливого внутрішнього ринку праці;

2) ідеологічний механізм – розроблення нового курсу розвитку України, зрозумілого та прийняттого для людей, що реалізуватиме національну ідею побудови могутньої держави та ідею розвитку гро-

мадянського суспільства на засадах гуманістичних європейських цінностей;

3) ментально-психологічний механізм – використання засобів масової інформації, культури та мистецтва з метою формування суспільної думки, норм і стандартів, регулювання ментальних цінностей щодо необхідної демографічної поведінки, певного демографічного клімату в суспільстві, формування у населення потреби у збереженні свого здоров'я під впливом певних мотиваційних інструментів цілового управління.

Відтак, моніторинг демографічних процесів є одним із найголовніших компонентів комплексного дослідження сучасного стану демографічної ситуації в країні та її регіонах, прогнозування їх майбутнього розвитку, впливу на відтворення населення і, як наслідок, його трудового потенціалу як інструмента забезпечення людського розвитку загалом.

Висновки із проведеного дослідження. Із наведеного вище можна зробити висновки, що на сучасному етапі відбуваються істотні зміни у демографічній структурі населення Хмельницької області, що викликало у свою чергу істотне погіршення кількісного та якісного стану трудового потенціалу країни. Основними причинами погіршення демографічної ситуації у регіоні є скорочення чисельності населення, високий рівень смертності й низька народжуваність, домінування міського способу життя над сільським свідчить, що демографічна ситуація потребує значної уваги з боку держави. Українцям необхідним стає реагування та впровадження відповідних заходів, спрямованих якщо не на підвищення кількісних параметрів трудового потенціалу, то хоча б на збереження існуючого стану. Досягти позитивних зрушень показників демографічного розвитку можливо лише за умови, що буде розроблена концепція проведення послідовної державної демографічної політики паралельно з ефективною економічною, ідеологічною та психологічно-ментальною політиками держави з метою забезпечення людського розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статівка Н.В. Демографічна складова економічної безпеки України / Н.В. Статівка, А.А. Смаглюк // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1. – С. 280-287.
2. Фіщук Н.Ю. Вплив демографічних чинників на відтворення трудового потенціалу села Вінницької області / Н.Ю. Фіщук, Б.П. Фіщук // Економічні науки. – 2010. – Т. 3. – С. 140-148.
3. Пирожков С.І. Демографічний фактор у глобальній стратегії розвитку України / С.І. Пирожков // Демографія та соціальна економіка : Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2004. – № 1-2. – С. 5-20.
4. Караченцова І.О. Державна політика України у сфері зайнятості населення / І.О. Караченцова // Державне управління та місцеве самоврядування : історія та сучасність : зб. тез наук.-практ. конф. за підсумками стажування слухачів. – 2012. – С. 11-17.
5. Методологічні та методичні основи визначення та оцінки трудового потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/Region/04-1-REGION1.pdf>.
6. Мироненко Н. Особливості формування й використання трудового потенціалу на підприємствах / Н. Пирожков, С. Щербина // Реформування економіки України як фактор забезпечення сталого розвитку : V Всеукраїнська студ. інтернет-конференція. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reu.chtei-knteu.cv.ua/?p=238>.
7. Науменко О.В. Особливості стану та розвитку трудового потенціалу України в сучасних умовах / О.В. Науменко // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 70-73.
8. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами : підручник / Качан Є.П. – К. : Вища школа. – 2005. – 401 с.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.

10. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, А.М. Грішнова та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
11. Офіційний сайт Українського державного науково-дослідного інституту проектування міст «ДІПРОМІСТО» ім. Ю.М. Білоконя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dipromisto.gov.ua/>.

УДК 005.336.4(477)

Немашкало К.Р.

*старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано та визначено показники формування та розвитку соціального капіталу на макрорівні. За допомогою регресійного аналізу визначено позитивний вплив соціального капіталу на розвиток країни та рівень її конкурентоспроможності. Побудовано моделі впливу створеного державою соціально-економічного клімату на формування соціального капіталу країни, та вплив інформаційного середовища на нього. Відокремлені індикатори сформованості, якісного стану та ресурсів соціального капіталу.

Ключові слова: соціальний капітал, формування соціального капіталу країни, соціально-економічне та інформаційне середовище, фактори впливу на соціальний капітал.

Немашкало К.Р. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ

В статье проанализованы и определены показатели формирования и развития социального капитала на макроуровне. При помощи регрессионного анализа определено позитивное влияние социального капитала на развитие страны и уровень ее конкурентоспособности. Построены модели влияния государственного социально-экономического климата на формирование социального капитала страны и влияние информационной среды на него. Определены индикаторы формирования, качественного состояния и ресурсов социального капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, формирование социального капитала страны, социально-экономическая и информационная среда, факторы влияния на социальный капитал.

Nemashkalo K.R. FEATURES OF FORMATION SOCIAL CAPITAL OF UKRAINE

In the article formation and development social capital indicators at the macro level are analyzed and defined. Using regression analysis the positive impact of social capital on the development of the country and its level of competitiveness. The impact models by the state of social and economic climate in the country social capital formation are created and the impact of information environment on it are identified.

Keywords: social capital, country social capital formation, socio-economic and information environment, social capital affected factors.

Постановка проблеми. Як елемент соціально-економічної системи соціальний капітал збільшує віддачу від інвестування в інші види капіталів (інтелектуальний, фінансовий, речовий), як внаслідок веде до більш ефективного економічного зростання та соціально-економічному розвитку. Ефективність економік з високим рівнем соціального капіталу визначає соціально-економічний розвиток і зростання якості життя населення, виступає конкурентною перевагою різних учасників ринку та підсистем соціально-економічної системи, забезпечуючи його власникам реальні економічні вигоди, пов'язані з економією витрат, додатковим приростом національного продукту і доходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В західній та вітчизняній літературі вже напрацьовано теоретичне підґрунтя концепції соціального капіталу. П. Бурдье пов'язував соціальний капітал з продуктом суспільного виробництва, матеріальних і тим самим класових практик, засобом досягнення групової солідарності [1]; досліджував його як сукупність потенційних та наявних ресурсів, що пов'язані з наявністю міцних мереж, інституційних відносин взаємного знайомства чи визнання [1]. Підтвердження пов'язаності соціального капіталу з певними ресурсами простежується в працях Р. Барта [2], А. Портерса [3]. Ф. Фукуямі [4]. Соціальний капітал – це

здатність індивідів використовувати обмежені ресурси за рахунок свого членства у певній соціальній мережі або ж більш широкій соціальній структурі [5]. Дослідження соціального капіталу в країнах світу проводять різноманітні авторитетні світові організації, серед яких Світовий Банк, Інститут Legatum (Велика Британія), Центр вивчення громадської політики університету Стречклайд (Глазго, Шотландія) та інші. У вітчизняній науці також розбудовуються різнобічні напрями концепції соціального капіталу [6; 7; 8; 9].

Зазвичай виділяються такі прояви, форми соціального капіталу як приналежність соціальних структур:

- довіра соціальної структури до впроваджені у соціальні зв'язки інформації, а звідси – зобов'язання й очікування, що залежать від надійності соціального середовища. Репутація групи, вирощена на довірі, має ефект мультиплікатора: у її орбіту втягуються всі нові й нові об'єднання, що будують свої взаємодії на тих же підставах. Довіра як комплексний продукт взаємодії соціальних структур визначає поведінку, мотивацію особистості;

- соціальний капітал як існуючі цивільні норми, супроводжувані діючими санкціями. Норми можуть час від часу послаблятися або підсилюватися, указуючи людям способи ефективною стабільної взаємодії.

У будь-якому суспільстві є й неформальні норми, що також заохочують до співробітництва;

- мережна діяльність, що дозволяє людям координувати вертикальні й горизонтальні дії в організаціях, дії спрямовані на успішне досягнення поставлених цілей. Оскільки, як виявлено, довіра й цивільна співробітництво сильніше пов'язане з економічною діяльністю, то соціальний капітал проявляється в соціально однорідних формальних установах. Але є мережні виробничі асоціації, які будують суспільну взаємодію на основі довіри й корпоративних звичок, що не сполучаються безпосередньо з економічною діяльністю. Дотримуючись сформованих зв'язків, індивід може або реалізувати свої корінні інтереси, або зменшити ціну, що досягається навіть не будучи до цього здатний або заздалегідь налаштований. Досить актуальне розширення мережної діяльності між взаємодіючими групами, засноване на довірі, в умовах нової, постіндустріальної економіки.

Постановка завдання. Не дивлячись на значну кількість досліджень, присвячених різним аспектам соціального капіталу, недостатньо вивченим залишається питання щодо формування в Україні соціального капіталу в умовах постіндустріальної економіки та інтеграції нашої країни до світового співтовариства. Метою статті є дослідження особливостей формування соціального капіталу України як інструменту розвитку українського суспільства, скоординованого на соціально-економічний розвиток економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна сьогодні вирішує складний комплекс проблем, пов'язаних із входженням у єдиний світовий простір. З одного боку, створюється й зміцнюється державність; з іншого боку – розвиваються ринкові відносини, що вимагають лібералізації, демократизації. Якщо державна влада не відповідає на ці виклики, то з'являється ризик скорочення її впливу. Для нашої економіки, що реформує багато сфер – від охорони здоров'я, утвору житлово-комунального господарства й ін., важливо почати із завоювання довіри громадян до проведених державних перетворень, а також спонукати їх до самостійних активних дій. Для сучасного світу характерні спонтанні (що є самоорганізовуваними) структури, більш динамічні, слабко орієнтовані. Чим більше розвинене суспільство, тим більше проблем, пов'язаних з життєдіяльністю громадян, вирішується не за допомогою центру, а переноситься на «нижні поверхи» керування. Особливо це значиме для нашої країни з її величезними масштабами, різноманітними регіонами [10].

Досить актуально в якості групи з особливими інтересами розглядати світове співтовариство, що також накопичує соціальний капітал. Можна послатися на С. Булгакова, що говорив про трансцендентального господарюючого суб'єкта [11], В. Вернадського, що передбачив закони єднання людства [12]. Головне в тому, що інформаційний технологічний уклад базується на використанні нової продуктивної світогосподарської (інтернаціональної) сили [13]. Її специфіка в тому, що вона діє не локально, не автономно, а в просторі світового господарства, трансгранично. Інформаційні технології як нова продуктивна світогосподарська сила, наперед, міняє ієрархію між зовнішнім (світлим) і внутрішнім (національним) господарським простором. У силу цього їх еволюція в єдиному світогосподарському просторі логічно передусе, стає, визначає, домінує стосовно відповідних процесів у рамках національних господарств. Крім того, долається певний рівень відокремлення, стираються відмінності між зовнішніми й господарськими внутрішніми процесами.

Можна погодитися з І.Е. Діскінім [14], що головними інститутами, що підтримують довіра до світової системи господарства, є діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), найбільших інвестиційних банків і фондів, а також долар як резервна валюта. Оскільки найбільші ТНК, банки, фонди перебувають у США, то виникає монополія цієї країни на збільшення світового соціального капіталу. Звідси випливає висновок, що емісія долара забезпечується не тільки сталим розвитком економіки США, її золотовалютними резервами, але, головним чином, світовим соціальним капіталом.

Усі дослідники підкреслюють, що соціальний капітал, як і інші форми капіталу, має здатність перетікати, перетворюватися в інші форми, тобто перерозподілятися. Зокрема, І.Е. Діскіні підкреслює, що світовий соціальний капітал трансформується в культурний капітал. Безсумнівний зв'язок соціального капіталу з людським капіталом, а останнього, у свою чергу, з фізичним капіталом. Отже, можна зробити висновок, що соціальний капітал впливає на істотні сторони сучасного господарського життя суспільства і як самостійне явище, і через перетворення в інші форми. Якщо врахувати, що соціальні зв'язки інформаційноємні, то соціальний капітал стає не просто засобом зростання економік передових країн, він переміщується до складу корінних джерел розвитку.

Крім того, в особливому віртуальному економічному середовищі проводяться, розподіляються, обмінюються й споживаються не реальні об'єкти, а їх образи, моделі. Створюється специфічна область інформаційного проникнення в економіку – електронна торгівля, бізнес у різноманітних специфічних формах, банківська діяльність, реклама, інвестування, біржі. Віртуальна економіка диктує свої стереотипи поведінки, міняє шкалу цінностей вже не продавця й покупця, а виробника й споживача. Об'єктом угод на електронному ринку виступає інформація про товар, а купівля-продаж відбувається за допомогою Інтернету, на глобальних майданчиках, що дає масу не тільки нових зручностей для учасників, але й підсилює невизначеність, нестійкість їх позицій. Поки мала частка покупців, що воліють мережну торгівлю. Можна припустити, що на динаміку електронного ринку впливають проблеми безпеки й довіри, не відрегульовані нормами національного законодавства.

Оскільки при розширенні сфери мережної діяльності підсилюється залежність учасників, то особливо проблема пов'язана із впливом віртуальних фінансових ринків на стійкість економічної системи. Вони відрізняються симулятивною спрямованістю на розвиток витончених фінансових інструментів, арбітражних угод. Їхня мета – отримати прибуток поза реальними виробничими процесами [15].

Якщо формальні інститути, такі як держава, не виконують свою роль, то ступінь довіри зростає в основних соціальних групах, що замикаються на внутрішній взаємодії. Тим самим вони відгороджують себе від впливу держави. Іноді «щільність» довіри в групах зростає настільки, що вони завдають шкоди суспільству, переростаючи в таємну змову (приклад – розростання тіньової економіки, дія кримінальних угруповань).

Одними із значущих сфер, що впливають на процеси формування та розвитку соціального капіталу макrorівня є економічна та політична. Чи не найбільш всеохоплюючим показником, що оцінює ефективність формування соціального капіталу, є по-

казник рівня економічної свободи. Цей показник щорічно розраховує «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) спільно з газетою «The Wall Street Journal». Експерти Фонду визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу та споживанню товарів і послуг, за винятком необхідного громадянам захисту та підтримки власне свободи» [16].

Між свободою економіки та успішністю її розвитку існує взаємозв'язок, який можна спостерігати завдяки даному показнику. При оцінці успішності тієї чи іншої держави автори в останню чергу використовують реальні макроекономічні показники – темпи зростання, ступінь технологічної модернізації, рівень розвитку інфраструктури і так далі, вважаючи за краще орієнтуватися, переважно, на ступінь економічного лібералізму. Експерти Фонду підкреслюють, що у країнах з більш вільною економікою набагато вищий рівень добробуту населення, причому економічна свобода приносить відносно швидкі й відчутні результати на відміну від державного регулювання економіки [16]. У 2014 р. Україна зайняла 155 місце серед 178 країн світу за рівнем економічної свободи. Вона єдина серед європейських держав увійшла у групу країн з «не вільною економікою». Причому за останні часи Україна щорічно втрачає позиції у цьому рейтингу. Так, у 2008 р. вона займала 133 місце та входила до групи країн з «переважно не вільною економікою», у з 2009 р. міцно закріпила свої позиції в останній групі, щороку опускаючись все нижче [16].

Одним із визначальних індикаторів стану економіки країни можна вважати індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за комплексом показників економічної конкурентоспроможності, розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму. Всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкі у середньостроковій перспективі. Автори дослідження підкреслюють, що країни з високими показниками національної конкурентоспроможності, як правило, забезпечують більш високий рівень добробуту своїх громадян [16]. Цей показник складається з 12 агрегованих контрольних показників, які визначають якість інститутів, макроекономічна стабільність, ефективність ринку праці, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка тощо. На думку фахівців економічного форуму, на стан економіки негативний вплив становлять неефективне управління державними фінансами і висока інфляція, а позитивний ефект можуть надати захист прав інтелектуальної власності, розвинена судова система, освіта та підвищення кваліфікації робочої сили, постійний доступ до нових знань і технологій. Тобто по своїй суті цей показник тісно пов'язаний зі станом соціального капіталу країни, підтвердження цього знаходимо у відповідних економіко-математичних моделях.

На попередньому етапі проведення аналізу щодо впливу соціального капіталу на конкурентоспроможність країни скористаємося групуванням країн за стадіями їх розвитку, яке проведене Всесвітнім економічним форумом [17]. Згідно з цим дослідженням, усі країни світу можна віднести до однієї з п'яти груп за рівнем ВВП на душу населення та в залежності від ресурсів, які країна використовує для забезпечення свого процвітання [17].

Для подальшого аналізу оберемо групу країн, що мають найвищий рівень ВВП на душу населення та забезпечують своє процвітання завдяки інноваціям (перша група). Друга група, що буде проаналізована, це група, до якої увійшла Україна. Використовуючи методи регресійного аналізу отримуємо моделі (табл. 1), які підтверджують припущення, що чим більше країна розвиває соціальний капітал, тим вище розвиток країни в цілому та рівень її конкурентоспроможності.

Отримані моделі адекватні за коефіцієнтом детермінації та величиною критерію значимості в цілому, скорегованої на число ступенів свободи (P-Value). Проте для моделі другої групи характерне досить низьке значення коефіцієнту детермінації, що пояснюється так: зниження витрат для певної групи контрольних показників, що визначають конкурентоспроможність країни негативно впливають на формування та розвиток соціального капіталу. Так для України можна відзначити деякі показники, зміна яких негативно впливає на конкурентоспроможність країни в цілому (рис. 1).

Таблиця 1
Результати регресійного аналізу впливу на ВВП сформованості соціального капіталу

Перша група										Друга група																													
Multiple Regression Results										Multiple Regression Results																													
Dependent: GCI Score					Multiple R = .69856466					F = 29.54630					Dependent: GCI Score					Multiple R = .50246011					F = 8.443302														
No. of cases: 83					df = 1,31					adjusted R^2 = .67247051					p = .000004					No. of cases: 27					df = 1,25					adjusted R^2 = .22256481					p = .007564				
Standard error of estimate: .353719214					Intercept: 1.621628057					Std. Error: .0546687					t(1) = 31					Std. Error: .1101844					t(1) = 25					Std. Error: .07437					p = 0.0000				
Coi. Kamran beta**= .75										Coi. Kamran beta**= .50																													
Regression Summary for Dependent Variable: GCI Score (rychasa in lit)										Regression Summary for Dependent Variable: GCI Score (srednosa in lit)																													
R = .69856466 R^2 = .48799509 Adjusted R^2 = .67247051					F(1, 31) = 29.5463 p < .00001 Std. Error of estimate: .35372					R = .50246011 R^2 = .25249516 Adjusted R^2 = .22256481					F(1, 25) = 8.4433 p < .00756 Std. Error of estimate: .23377																								
N=83										N=27																													
Beta										Beta																													
Std. Err. of Beta										Std. Err. of Beta																													
t(25)										t(25)																													
p-level										p-level																													
Intercept										Intercept																													
Coi. Kamran										Coi. Kamran																													

У рейтингах Всесвітнього економічного форуму зміна позицій у бік їх збільшення означає погіршення стану в країні.

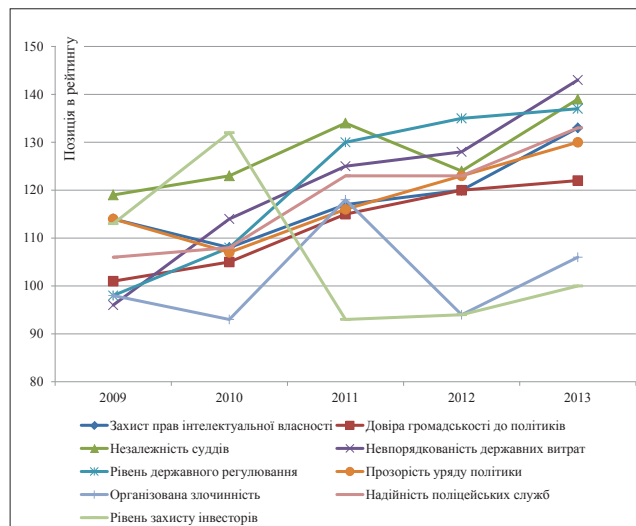


Рис. 1. Зміни позицій України в міжнародних рейтингах за інституційними показниками [18]

Аналіз факторів, що впливають на формування та розвиток соціального капіталу, неможливий без розгляду його с позицій суспільства в цілому та певного індивідуума як основних його носіїв. Саме людина на сучасному етапі існування суспільства стає рушійною силою економічного росту та головною складовою національного багатства. Тому вважається за необхідне

дослідити вплив задоволеності людей на формування та розвиток соціального капіталу країни. Для цього було обрано міжнародні інтегральні показники, що характеризують створений державою «клімат» для існування людей. До таких показників включені:

- індекс людського розвитку – сукупний показник рівня розвитку людини в країні, вимірює досягнення країни з точки зору стану здоров'я, отримання освіти та фактичного доходу її громадян;

- міжнародний індекс щастя – комбінований показник, який вимірює досягнення країн світу та окремих регіонів з точки зору їхньої здатності забезпечити своїм жителям щасливе життя. Індекс вимірює показники задоволеності мешканців кожної країни і середню тривалість їхнього життя в співвідношенні з кількістю споживаних ними природних ресурсів;

- індекс соціального розвитку – комбінований показник, який вимірює рівень суспільного благополуччя і соціального прогресу в країнах світу;

- індекс мережевої готовності – комплексний показник, що характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу.

У результаті було отримано дві моделі впливу створеного державою соціально-економічного клімату на формування соціального капіталу країни (табл. 2). Отримана модель для першої групи країн є значимою за всіма критеріями. Регресійної моделі для першої групи країн підтверджує припущення про те, що рівень соціального капіталу зростає із зростанням матеріального та морального задоволення населення країни. Побудована регресійна модель для країн другої групи (та Україна в тому числі) вказує, що недостатній рівень інвестування у людський та соціальний розвиток і відсутність підтримки достойного рівня життя у населення негативно позначається на формуванні соціального капіталу.

Таблиця 2
Результати регресійного аналізу впливу створеного державою соціально-економічного клімату на формування соціального капіталу країни

Перша група					Друга група																																																																
Multiple Regression Results (Cases in Imported from D:\Mol\exam\Мол.docx\Мол.docx)					Multiple Regression Results (Cases in Imported from D:\Mol\exam\Мол.docx\Мол.docx)																																																																
Multiple Regression Results					Multiple Regression Results																																																																
Dependent: Cml: happiness Multiple R = .8684481 F = 17.02445					Dependent: Cml: happiness Multiple R = .4782803 F = 1.955467																																																																
No. of cases: 28 adjusted R^2 = .7513794 p = .000001					No. of cases: 28 adjusted R^2 = .0781104 p = .228297																																																																
Standard error of estimate: 12.29709022					Standard error of estimate: 16.00850124																																																																
Date range: 41,40,4082110 End Date: 12,12,2010 N1: 231 = 1,9000 p = .0000					Date range: 41,40,4082110 End Date: 12,12,2010 N1: 231 = 1,9000 p = .0000																																																																
Constant mean beta= -.20 Mean squared t beta= -.01 Standard coefficient beta= .27					Constant mean beta= -.10 Mean squared t beta= -.01 Standard coefficient beta= .04																																																																
Standard error beta= .05					Standard error beta= .05																																																																
(significant betas are highlighted)					(significant betas are highlighted)																																																																
Alpha to highlighting effect: [0] OK					Alpha to highlighting effect: [0] OK																																																																
Gain: Advanced [Predict Interactions Options] Cancel					Gain: Advanced [Predict Interactions Options] Cancel																																																																
Summary: Regression model OK Data conditions OK					Summary: Regression model OK Data conditions OK																																																																
ANOVA: Overall goodness of fit OK Residuals OK					ANOVA: Overall goodness of fit OK Residuals OK																																																																
Coefficients of coefficients OK Standard regression statistics OK					Coefficients of coefficients OK Standard regression statistics OK																																																																
Current regression table OK ANOVA adjusted to zero					Current regression table OK ANOVA adjusted to zero																																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Variable</th> <th>Beta</th> <th>Std Err</th> <th>B</th> <th>Std</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Intercept</td> <td></td> <td>112.454</td> <td></td> <td>1.07</td> </tr> <tr> <td>Index: материального достатку</td> <td>0.207975</td> <td>0.02091</td> <td>179.873</td> <td>166</td> </tr> <tr> <td>Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index)</td> <td>-0.006888</td> <td>0.117821</td> <td>-0.038</td> <td>0.11</td> </tr> <tr> <td>Індекс соціального розвитку (The Social Progress Index)</td> <td>0.365381</td> <td>0.139534</td> <td>1.729</td> <td>1.12</td> </tr> <tr> <td>Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index)</td> <td>0.356417</td> <td>0.124459</td> <td>16.268</td> <td>1.02</td> </tr> </tbody> </table>					Variable	Beta	Std Err	B	Std	Intercept		112.454		1.07	Index: материального достатку	0.207975	0.02091	179.873	166	Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index)	-0.006888	0.117821	-0.038	0.11	Індекс соціального розвитку (The Social Progress Index)	0.365381	0.139534	1.729	1.12	Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index)	0.356417	0.124459	16.268	1.02	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Variable</th> <th>Beta</th> <th>Std Err</th> <th>B</th> <th>Std</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Intercept</td> <td></td> <td>64.6964</td> <td></td> <td>125.7</td> </tr> <tr> <td>Index: матеріального достатку</td> <td>0.232769</td> <td>0.207796</td> <td>0.97776</td> <td>207.959</td> </tr> <tr> <td>Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index)</td> <td>-0.188888</td> <td>0.202662</td> <td>-0.7354</td> <td>0.1</td> </tr> <tr> <td>Індекс соціального розвитку (The Social Progress Index)</td> <td>0.023988</td> <td>0.205702</td> <td>0.11645</td> <td>2.2</td> </tr> <tr> <td>Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index)</td> <td>0.364193</td> <td>0.223854</td> <td>1.61762</td> <td>3.1</td> </tr> </tbody> </table>					Variable	Beta	Std Err	B	Std	Intercept		64.6964		125.7	Index: матеріального достатку	0.232769	0.207796	0.97776	207.959	Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index)	-0.188888	0.202662	-0.7354	0.1	Індекс соціального розвитку (The Social Progress Index)	0.023988	0.205702	0.11645	2.2	Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index)	0.364193	0.223854	1.61762	3.1
Variable	Beta	Std Err	B	Std																																																																	
Intercept		112.454		1.07																																																																	
Index: материального достатку	0.207975	0.02091	179.873	166																																																																	
Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index)	-0.006888	0.117821	-0.038	0.11																																																																	
Індекс соціального розвитку (The Social Progress Index)	0.365381	0.139534	1.729	1.12																																																																	
Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index)	0.356417	0.124459	16.268	1.02																																																																	
Variable	Beta	Std Err	B	Std																																																																	
Intercept		64.6964		125.7																																																																	
Index: матеріального достатку	0.232769	0.207796	0.97776	207.959																																																																	
Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index)	-0.188888	0.202662	-0.7354	0.1																																																																	
Індекс соціального розвитку (The Social Progress Index)	0.023988	0.205702	0.11645	2.2																																																																	
Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index)	0.364193	0.223854	1.61762	3.1																																																																	

Особливу увагу слід звернути на включення у запропоновані моделі індексу мережевої готовності, який показує стан розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Слід зазначити, що розвиток та формування соціального капіталу на сучасному етапі існування світу неможливий без використання інформаційних комп'ютерних технологій (ІКТ). Комп'ютери замінюють людей на робочих місцях, а комп'ютерні мережі стають основним джерелом отримання інформації та засобом спілкування між людьми. Тому саме інформаційні технології стають основою для розвитку соціального капіталу.

Згідно з даними нового дослідження Міжнародного союзу електрозв'язку, Південна Корея третій рік поспіль є найбільш передовою економікою світу з розвитку ІКТ, а за нею йдуть Швеція, Данія, Ісландія і Фінляндія. У десятку провідних країн також входять Нідерланди, Великобританія, Люксембург і Китай. Україна у 2013 р. займає лише 68 місце, втративши за останні 7 років 17 позицій [16]. При цьому, як показують дані Всесвітнього економічного форуму, Україна втрачає свої позиції й у рейтингу доступності новітніх технологій – вона перемістилася з 87 позиції у 2007 р. на 106 у 2013 р., поступаючись майже всім колишнім республікам Радянського Союзу, за винятком: Молдова (116), Росія (124) та Киргизія (138) [18].

Аналізуючи сектор ІКТ, неможливо обійти увагою його базовий елемент – мережу Інтернет. За останні роки кількість користувачів Інтернету зростає у всьому світі (табл. 3). Україна не є винятком користувачами Інтернет у 2000 р. всього було близько 200 000 осіб, що становило 0,4% від загального населення України [19], а у вересні 2013 р. близько 49,8% дорослого населення України користувалися Інтернетом. При цьому для України характерною є розбіжність у розвитку Інтернету за віком: чим молодший вік, тим вище проникнення Інтернету. Подібні розбіжності істотно впливають не тільки на форми споживання інформації, а також на її утримання, що є потенційною загрозою поглиблення нерозуміння між поколіннями. У порівнянні з розвиненими країнами Західної Європи та Північної Америки рівень проникнення Інтернету (56%) був у США у травні 2013 року, у віковій групі 65 років і старше. Зараз рівень проникнення Інтернету серед дорослого населення у Сполучених Штатах Америки у 2013 році становить 85%, а в Росії – 57% [20].

Одним із найфундаментальніших чинників впливу мережі Інтернет на економіку є якісні зміни в умовах обміну інформацією між людьми, створюючи безпрецедентні можливості для співпраці, досліджень, комунікацій. Слід підкреслити, що мережі, норми і довіра складають «тріаду соціального капіталу», що цілком узгоджується з його визначенням.

Таблиця 3

Статистика використання Інтернету [19]

Регіони світу	Населення (2012)	Користувачі Інтернету 2001	Користувачі Інтернету 2012	Проникнення (% населення)	Зростання 2001–2012
Африка	1073380925	4514400	167335676	15,6%	3,606,7%
Азія	3922066987	114304000	1076681059	27,5%	841,9%
Європа	820918446	105096093	518512109	63,2%	393,4%
Близький Схід	223608203	3284800	90000455	40,2%	2,639,9%
Північна Америка	348280154	108096800	273785413	78,6%	153,3%
Латинська Америка / Карибський басейн	593688638	18068919	254915745	42,9%	1,310,8%
Океанія / Австралія	35903569	7620480	24287919	67,6%	218,7%
Всього в світі	7017846922	360985492	2405518376	34,3%	566,4%

Усі елементи тріади пов'язані один з одним: мережі зміцнюють довіру між учасниками та сприяють поширенню і зміцненню норм, а спільність цінностей і взаємна довіра розширюють соціальні мережі і контакти [21].

Взагалі у сучасному розумінні соціальні мережі – це платформи, на базі яких учасники можуть встановлювати відносини один з одним [21]. Соціальні мережі необхідні для обміну інформацією та досягнення домовленостей між учасниками, вони є незамінними помічниками у формуванні та підтримці зв'язків між учасниками. Соціальні мережі в Інтернеті створюються з різними цілями: одні орієнтовані на пошук знайомих людей та спілкування з ними, інші є бізнес-мережами або мережами, що об'єднують людей у відповідності до їх інтересів. Попри це, будь-яка соціальна мережа є джерелом для формування та розвитку соціального капіталу як конкретного індивідуума, так і суспільства.

Проаналізовані показники свідчать про вплив соціально-економічного та інформаційного середовища на соціальний капітал. Проте існують ще фактори, які впливають на формування та розвиток соціального капіталу, серед яких можна назвати політичну ситуацію в країні. Про це свідчить негативна динаміка України за індексом демократії, котрий складає The Economist Intelligence Unit. Він поділяє країни на чотири групи за рівнем демократії: повна демократія, недостатня демократія, перехідний режим та авторитарний режим. За п'ять років розрахунків цього індексу Україна поступово перейшла з другої групи до групи країн з перехідним режимом, втративши при цьому більше двадцять позицій та спустившись з 53 місця у 2006 р. до 70 у 2012 р. [16].

Одним із індикаторів якісного стану та ресурсів соціального капіталу є наявний рівень членства в громадських організаціях, об'єднаннях або рухах, рівень готовності і передумови для участі в різних видах громадської діяльності. Українці не одностайні щодо ролі громадських організацій у їх житті. Вони вважають, що наявність організацій дуже важлива – 10,4%, скоріше важливі – 28,1%, важко визначити одностайно – 22,2%, скоріше не важлива – 10,7% зовсім не важлива – 7,2% [22, с. 67-76].

Найважливішими індикаторами сформованості соціального капіталу є спільність цінностей, норм і взаємна довіра, що формуються в результаті відкритого соціального діалогу між різними носіями соціального капіталу, будь-то індивід чи суспільство. Саме наведені індикатори здебільшого стають основою для твердження про наявність соціального капіталу. Якщо глибше розібратися з видами довіри, що виникають при дослідженні соціального капіталу, то так само її можна поділити на зовнішню та внутрішню довіру. До першої можна віднести довіру до символів, норм, традицій, що існують в суспільстві, міжособистісну довіру, довіру, що виникає в сім'ї та між різними за статевими ознаками індивідами, довіру до релігії тощо. Щодо внутрішньої довіри, то це різновид довіри, що виникає всередині різних інститутів, суспільств.

Найбільш важливою характеристикою довіри як соціального капіталу є узагальнена міжособистісна довіра до людей взагалі (до громади, суспільства тощо). Поряд з неспинно падаючим рівнем довіри до влади набирає темпів падіння особистісної довіри, що підтверджується даними Інституту соціології НАН України. З твердженням «нікому не довіряти – найбезпечніше» у 1992 р. були згодні 46,7% українців, у 2008 р. – 51,5%, а у 2010 – 49,6% [23, с. 90]. На від-

міну від багатьох розвинених країн, де рівень особистісної довіри дуже високий, так у країнах Скандинавії він складає понад 60%, проте у Великобританії, Канаді, Австралії – 40% [23, с. 91]. Тобто в Україні є непогані перспективи розвитку та використання потенціалу цього типу соціального капіталу.

Одним із головних проявів довіри всередині будь-якої спільності є довіра до влади, адже самі громадяни обирають владу. При цьому за всі роки незалежності України не спостерігається стійкого зростання рівня довіри громадян владі. А за останні роки її рівень знизився більш ніж у два рази. Так, у 2010 р. по 2013 р. довіра населення Президентові України знизилася з 30,8% до 10,9%, Урядові – з 19,6 до 8,1%, а Верховній Раді – 13,4 до 4,6%. При цьому про повну довіру говорять лише 2,2%, 0,9% та 0,8% відповідно [24, с. 4]. Згідно із дослідженнями Світового економічного форуму, Україна у 2013 р. за рівнем довіри громадськості політикам посіла 117 місце із 151 можливих, у 2006 р. вона була 83 з 122 країн, що досліджувалися. Стабільно високи значення цього показника має більшість країн Європи, серед яких Австрія, Фінляндія, Норвегія, Швеція [18].

При цьому варто звернутися до досліджень Global Peace Index, яка вимірює рівень насильства всередині держави і агресивність його зовнішньої політики. Індекс розроблений міжнародною групою експертів низки дослідницьких інститутів і аналітичних центрів під егідою Інституту економіки та миру Сіднейського університету (Австралія). Індекс миролюбності складений на основі 22 якісних і кількісних показників, об'єднаних у три основні групи: наявність і масштаб конфліктів, у які залучена країна і кількість жертв у результаті даних конфліктів; рівень стабільності і безпеки всередині держави; рівень милітаризації держави.

Згідно з проведеними дослідженнями, майже всю першу десятку рейтингу займають країни Західної Європи. Україна в цьому рейтингу посідає 141 місце у 2014 р., втративши 30 позицій порівняно з попереднім роком, та близько 70 позицій порівняно з 2011 р., коли вона займала 69 місце [16]. Що підтверджує зростання напруги та нестабільності всередині країни та сприяє зниженню економічного захисту населення. Останні роки українці все частіше у соціологічних опитуваннях на перші місця виводять три позиції соціальних страхів – стрімке зростання цін, втрату роботи та не виплату заробітної плати, пенсій, інших соціальних виплат [24].

Причини виникнення соціальних конфліктів залежать від багатьох факторів, серед яких можна назвати рівень доходів, етнічну, релігійну та лінгвістичну приналежності, недотримання прав людини політичні симпатії та ін. Конфліктом є будь-яка ситуація та привід, який може бути дуже різним та ситуативним [25, с. 87]. Дослідники постійно порушують питання про необхідність розробки показників (індикаторів) соціальної конфліктності, необхідних для діагностики передконфліктних і конфліктних ситуацій, виявлення соціальних антагонізмів, невдоволення і напруженості.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження були виділені фактори, що впливають на формування та розвиток соціального капіталу країни. Визначено, що неабиякий вплив на його формування має соціально-економічний клімат держави, інформаційне середовище та політична ситуація. Визначення показників впливу надають змогу подальшого вивчення та удосконалення методичного підходу до формування соціального капіталу на рівні

держави за рахунок інвестування у відповідні сфери. Тому подальші дослідження повинні бути націлені на розробку методичних підходів щодо соціальних інвестицій та їх вплив на формування та розвиток соціального капіталу на усіх рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бурдьє П. Соціологія політики : пер. с фр. / П. Бурдьє ; сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. – М., 1993. – 336 с.
- Burt R. A note on social capital and network content / R. Burt // *Social Networks*. – 1997. – Vol. 19. – P. 355-373.
- Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology / A. Portes // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – Vol. 24. – P. 1-24.
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
- Дем'янчук О.І. Елементи соціального капіталу [Електронний ресурс] / О.І. Дем'янчук // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Вип. 14. – Режим доступу : http://eprints.oa.edu.ua/1190/1/demianchuk2_19022012.pdf.
- Багнюк А.Л. Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів у сучасному соціумі [Електронний ресурс] / А.Л. Багнюк. – Режим доступу : www.filosof.com.ua/Jornel/M_71/Bahnyuk.pdf.
- Доронина М.С. Социальный капитал производственной организации : монография / М.С. Доронина, А.И. Нечепуренко. – Х. : Изд-во Харк. нац. экон. ун-ту, 2011. – 232 с.
- Маркова Н.С. Соціальна аспекти формування інтелектуального капіталу підприємства / Н.С. Маркова // *Економіка Крима*. – 2006. – № 17. – С. 78–81.
- Рябінчук М.В. Соціальний капітал: структура та зміст / М.В. Рябінчук // *ВІСНИК НТУУ «КПІ»*. Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2012. – Випуск 2. – Режим доступу : novyn.kpi.ua/2012-2/Ryabinchuk.pdf.
- Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России // *ОНС: Общественные науки и современность*. – 2002. – № 3. – С. 23-38.
- Булгаков С.Н. Философия хозяйства / С.Н. Булгаков. – М. : Наука, 1990. – 412 с.
- Вернадский В.И. Размышления натуралиста: Научная мысль как планетное явление. Кн. 2 / В.И. Вернадский. – М. : Наука, 1977. – 191 с.
- Доктрина Економіки Знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.semuzozhenko.net/ufv/files/ec_znap.doc.
- Дискин И.Е. Социальный капитал в глобальной экономике [Текст] / И.Е. Дискин // *Общественные науки и современность*. – 2003. – № 5. – С. 150-159.
- Putnam R.D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*; 1st edition / R.D. Putnam. – New York : Simon & Schuster, 2001. – 544 p.
- Центр гуманітарних технологій [Офіційний сайт]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings>.
- The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Офіційний сайт]. – Режим доступу : <http://www3.weforum.org/docs/WEFGlobalCompetitivenessReport2013-14.pdf>
- World Economic Forum: Global Competitiveness Report [Офіційний сайт]. – Режим доступу : www.weforum.org/issues/global-competitiveness
- Internet World Stats [Офіційний сайт]. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com>.
- Динамика использования интернет в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/?lang=rus&cat=reports&id=199&page=2>
- Полищук Л.И., Меняшев Р.Ш. Экономическое значение социального капитала // *Вопросы экономики*. – 2011. – № 12. – С. 46-65.
- Тарасенко В., Сакада М. Про стан розвитку громадянського суспільства в Україні / Українське суспільство 1992 2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг НАН України / За ред. д.е.н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.
- Соболева Н. Соціологія довіри в українських реаліях / І.Мартинюк, Н.Соболева // *Соціальні виміри суспільства*. [Зб. наук. праць]. – Вип. 4(15). – К. : ІС НАНУ, 2012. – С. 78-112.
- Ворона В Соціальні загрози і соціальний потенціал реалізації інтересів народу України / Українське суспільство 1992 2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг НАН України / За ред. д.е.н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.
- Казаков В. Україна: суб'єкти соціального конфлікту / Українське суспільство 1992 2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг НАН України / За ред. д.е.н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.02:330.210

Височіна Л.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ГРОШОВОГО РИНКУ

Надано характеристику поняття грошової безпеки як складової фінансової безпеки держави. Систематизовано підходи до визначення та аналізу грошової безпеки. Проаналізовано індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки грошового ринку та інфляційних процесів в Україні.

Ключові слова: грошова безпека, фінансова безпека, грошовий обіг, грошова маса, індикатори безпеки.

Высочина Л.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА

Представлена характеристика понятия денежной безопасности как составляющей финансовой безопасности государства. Систематизированы подходы к определению и анализу денежной безопасности. Проанализированы индикаторы и пороговые значения индикаторов состояния финансовой безопасности денежного рынка и инфляционных процессов в Украине.

Ключевые слова: денежная безопасность, финансовая безопасность, денежный оборот, денежная масса, индикаторы безопасности.

Visochina L.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES FOR DETERMINATION SAFETY OF MONEY-MARKET

Description of concept of money safety is given as component financial safety of the state, certainly her constituents, going is systematized near determination and analysis of money safety. Indicators and threshold values of indicators of the state of financial safety of money-market and inflationary processes are analysed in Ukraine.

Keywords: money safety, financial safety, turnover, amount of money, indicators of safety.

Постановка проблеми. Безпека грошового ринку та інфляційних процесів – одна із найважливіших складових фінансової безпеки держави. Фінансова безпека держави – багатопланове в економічному контексті поняття та надзвичайно актуальне в політичному, оскільки є результатом заходів з боку законодавчої влади держави у сфері фінансів. Вона визначається конкретними показниками функціонування економічної системи держави за певний проміжок часу. До числа цих показників належать: величина внутрішнього та зовнішнього боргів, рівень інфляції, стійкість національної валюти тощо. Соціально-економічний розвиток держави неможливий без фінансової стабільності, але їй на заваді стає висока і мінлива інфляція, що у свою чергу формує специфічну категорію – фінансову безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання механізму забезпечення фінансової безпеки держави є предметом багатьох досліджень та розглядаються у наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: І. Фішера, Дж. Кейнса, А. Філіпса, А. Лернера, Ф. Фрідмана, А. Єріна, С.І. Адаменко, О.Д. Василюк, А.О. Епіфанова, М.М. Єрмошенка, Крамаренко, В.Г. Крижанівської, В.П. Москаленко та багатьох інших. У цих роботах розглядаються окремі питання стосовно фінансової політики держави, грошово-кредитної політики, інфляційних процесів та управління ними.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в оцінці рівня безпеки грошового ринку як однієї із найважливіших складових фінансової безпеки держави, систематизації підходів до визначення та аналізу грошової безпеки її складових як джерел загроз фінансової безпеці країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державні фінанси є найважливішим елементом фінансової системи. Через них держава впливає на економічний і соціальний розвиток країни загалом та окремих її регіонів і соціальних груп населення.

За допомогою цих фінансів держава розподіляє значну частину валового внутрішнього продукту, що є головним об'єктом фінансових відносин. Суб'єктами державних фінансів, з одного боку, є держава, з другого – населення і підприємницькі структури. Державні фінанси як основна сфера фінансової системи держави опосередковують майже 80% усіх фінансових ресурсів і охоплюють різноманітні фінансові інституції, за допомогою яких держава здійснює фінансову діяльність.

Фінансова безпека держави має як внутрішній, так і зовнішній аспекти. Щодо зовнішнього, то це перш за все фінансовий суверенітет країни, незалежність національної фінансової системи від впливу міжнародних фінансово-кредитних організацій і транснаціонального капіталу. Проте вести мову про абсолютну фінансову незалежність в умовах глобалізації некоректно. Адже на фінансовій безпеці України позначаються процеси фінансової глобалізації, що посилюються у світовому співтоваристві. Відтак, проблема фінансової безпеки сьогодні виходить за національні межі. Зростає рівень інтеграції та консолідації фінансових ринків, зростають масштаби мобільності капіталу і посилюється інтенсивність його обігу. Як стверджують фахівці, «у світі сформувалися грандіозні потоки «світових грошей», що не підпорядковуються ні національним урядам, ні будь-яким іншим політичним інституціям. Вони не утворилися як вияв потреб виробництва, торгівлі, інвестування

чи споживання. Головним їх джерелом є торгівля грішми». Тому при розробці стратегії фінансової безпеки держави важливо скрупульозно аналізувати і врахувати поточну та ймовірну ситуацію на світових валютних ринках і ринках капіталу [1, с. 86].

Фінансова безпека є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворюють низка підсистем, кожна з яких має власну структуру і логіку розвитку. Фінансова безпека держави включає такі аспекти.

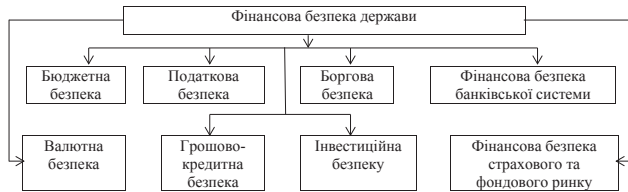


Рис. 1. Фінансова безпека держави [2]

Під поняттям «бюджетна безпека» слід розуміти стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів.

Податкова безпека держави визначається ефективністю податкової політики держави, яка має оптимально поєднувати фіскальні інтереси держави та індивідуальні, корпоративні інтереси платників податків.

Боргова безпека держави – певний рівень державної внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення загальних соціально-економічних потреб.

Фінансову безпеку банківської системи в цілому та її окремих складових слід розглядати у двох аспектах. Загалом, сутність фінансової безпеки банківської системи полягає у забезпеченні найефективнішого використання ресурсного потенціалу, створення сприятливих умов для реалізації економічних інтересів банківських установ, попередження внутрішніх і зовнішніх загроз банківській системі, створення умов її стабільного й ефективного функціонування.

Валютна безпека держави – це, по-перше, ступінь забезпеченості держави валютними коштами, достатніми для дотримання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу валютних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці; по-друге, стан курсоутворення, який максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках і створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи.

Інвестиційна безпека – досягнення рівня інвестицій, що дає змогу оптимально задовольняти поточні потреби економіки у капітальних вкладеннях за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за кордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу.

Фінансова безпека фондового ринку – оцінюючи безпеку фондового ринку в цілому, треба вести мову про безпеку ринку державних цінних паперів і ринку корпоративних цінних паперів, а також решти його сегментів: ринків акцій, облігацій, векселів,

казначейських зобов'язань, ощадних сертифікатів, біржового та позабіржового ринків.

Під фінансовою безпекою страхового ринку в цілому і конкретного страховика зокрема слід розуміти такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм можливість у разі потреби відшкодувати обумовлені у договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування.

Грошово-кредитна безпека – це такий стан грошово-кредитної системи, який характеризується стабільністю грошової одиниці, доступністю кредитних ресурсів та таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення. При цьому величина позичкового процента має бути достатньою для насичення трансакційного попиту на гроші й переходу до політики «довгих грошей», а розмір грошової маси повинен бути достатнім для обслуговування нею господарських оборотів.

Безпека грошового ринку це перш за все безпека грошово-кредитного сектора, забезпечення якого неможливо без вивчення грошово-кредитної політики. Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу. Здійснення державою продуманої грошово-кредитної політики передбачає розмежування її стратегічних і тактичних цілей. Стратегічна ціль грошово-кредитної політики має бути підпорядкованою загальним стратегічним цілям соціально-економічної політики держави: стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості та рівня цін. Тактичною метою монетарної політики є забезпечення внутрішньої стабільності грошей, тобто оптимальної рівноваги між попитом і пропозицією грошей. Визначаючи тактичні й оперативні завдання грошово-кредитної політики, потрібно враховувати необхідність її диференціації залежно від конкретної макроекономічної ситуації. При цьому величина позичкового проценту має бути доступною для насичення трансакційного попиту на гроші й переходу на політику «довгих грошей», а розмір грошової маси повинен бути достатнім для обслуговування нею господарських оборотів.

Державна економічна політика, зорієнтована переважно на використання грошово-кредитних засобів, називається монетаристською. Монетаристська політика є найрезультативнішою за умов розвинутої ринкової економіки, інституціональної та юридичної інфраструктури, домінування в суспільстві підприємницької психології, високого ступеня залежності економічних суб'єктів від кредитів та низьких або передбачуваних параметрів інфляції. Інерційність економіки та грошово-кредитної сфери робить неприпустимим застосування різких корекцій динаміки грошових агрегатів. Ефект від «шокових» заходів монетарної політики може бути лише тимчасовим, таким, що не забезпечує досягнення довгострокових позитивних результатів. З часом навіть можлива протилежна реакція з повною дестабілізацією грошового обігу [3].

Вибір напрямів грошово-кредитної політики, її цілей і механізмів має враховувати і зовнішньоекономічні фактори функціонування економіки, ступінь інтегрованості країни у світовий економічний простір. Останнє передбачає необхідність узгодженості грошово-кредитної та валютної політики.

Правову основу грошово-кредитного регулювання в Україні становлять Конституція України, Закони «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України» та інші нормативно-правові акти.

Таблиця 1

Індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки грошового ринку та інфляційних процесів в Україні [4, с. 488]

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
1.	Відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП (рівень монетизації), %	не більше 50
2.	Відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2 (швидкість обігу), кількість обертів	не більше 2
3.	Обсяг готівки, % до ВВП	не більше 4
4.	Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	не більше 107
5.	Частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів наданих банківськими установами, %	не менше 30
6.	Рівень середньої процентної ставки кредитів	не більше 5

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки відбуваються зміни грошової системи, яка повинна відповідати меті та завданням загальної економічної та фінансової системи країни. При цьому потрібно відзначити різні умови існування грошового ринку. Такі особливості має Україна і в тому числі різні проблеми, вирішення яких необхідне у сучасних умовах.

Місце грошового ринку в загальній фінансовій системі визначається виходячи з функції, які виконують гроші:

1) він забезпечує безперервний рух грошей у загальному економічному циклі. Без нього можливий рух капіталу між різними суб'єктами господарювання, перетворення грошей із засобу накопичення, зберігання у засіб для позичання та подальше використання грошей як активів;

2) на ринку грошей відбувається пересування їх з одних, менш прибуткових галузей або секторів економіки в інші, більш прибуткові. Крім того, відбувається процес перерозподілу грошових коштів між різними суб'єктами господарювання як у межах одного сектора економіки, галузі, регіону, так і в цілому в межах економіки держави і збалансування грошової маси.

3) грошовий ринок визначає вартість грошей та вартість капіталу виходячи з тих економічних інструментів, які він застосовує. За його допомогою визначаються різні економічні показники, які дають можливість охарактеризувати економічний стан та розвиток його в цілому по державі.

4) він достатньо чутливо реагує на ті зміни, які відбуваються в економічному становищі країни, особливо при розбалансуванні між попитом та пропозицією, доходами та витратами як в цілому, так і в державі, так і на рині окремого господарства та громадян, при виробництві та споживанні тощо.

Важлива роль у процесі формування грошової безпеки відводиться грошовому обігу, його регулюванню та використанню в коригуванні поведінки суб'єктів грошово-кредитного ринку.

Грошовий обіг – це безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу платежу й обігу. За його допомогою здійснюється розшире-

не відтворення. Поряд з кредитом та фінансами він виступає складовою частиною єдиного грошового обороту і водночас становить самостійне економічне явище, що має свою особливу специфіку й механізм впливу на економіку. Опосередковуючи рух реальних товарів і послуг у процесі суспільного відтворення, грошовий обіг вимагає лише строго визначеної маси грошей.

Сукупний грошовий обіг у межах індивідуального капіталу істотно відрізняється також механізмами формування грошової маси, необхідної для їх обслуговування.

Грошові кошти, необхідні для обслуговування кругообігу індивідуального капіталу, значною мірою вже є у розпорядженні відповідного власника, тобто це його власні кошти. Якщо ж їх недостатньо, то додаткові кошти мобілізуються на грошовому ринку. Грошовий ринок займає важливе місце в кругообороті індивідуального капіталу, з нього починається оборот грошей, що обслуговує індивідуальний капітал, на ньому й завершується кожний окремий цикл його кругообігу. Частина грошового доходу кожного економічного суб'єкта спрямовується на погашення боргів і повертається на грошовий ринок. Інша частина, що становить тимчасово вільні кошти, спрямовується на грошовий ринок як ресурс для кредитування інших суб'єктів.

Сукупний грошовий обіг обслуговується переважно теж за рахунок наявної в обороті грошової маси, тобто тих грошей, які є в розпорядженні окремих економічних суб'єктів. Грошовий ринок перетворюється у внутрішній елемент цього обороту і забезпечує перерозподіл наявної грошової маси з метою прискорення її обігу і найповнішого забезпечення потреб обороту в грошах у межах наявної їх маси. Завдяки грошовому ринку значно посилюється еластичність грошового обігу, зростає здатність даної маси грошей обслужити зростаючі обсяги обігу.

Проте вказані можливості грошового ринку не безмежні, і неминуче виникають потреби у поповненні обороту додатковою масою грошей. На відміну від кругообігу індивідуального капіталу, ці потреби можуть бути задоволені лише за рахунок додаткової емісії грошей.

У розвинутому ринковому господарстві грошовий обіг не може здійснюватися без участі та активної ролі банків. Банки стають необхідними посередниками у взаємних виплатах і розрахунках між підприємствами, організаціями, установами та окремими фізичними особами. Банки цілеспрямовано регулюють грошові потоки у народногосподарському обігу.

Потоки товарів і послуг на цьому малюнку спрямовані за часовою стрілкою; потоки грошових платежів спрямовані проти часової стрілки. У базовій моделі допускається, що всі ресурси належать населенню (хоча насправді йому належить тільки один ресурс – робоча сила).

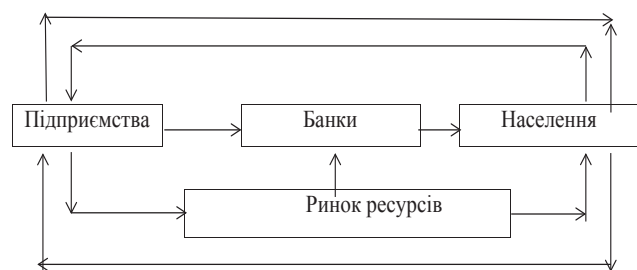


Рис. 2. Базова модель грошового обігу [5]

Нормальне функціонування грошей у структурі грошового обігу забезпечується певною кількістю грошей. Розмір цієї величини є важливою характеристикою стану грошового обороту і ринкової кон'юнктури у країні, а безпосередні зміни кількості грошей в обігу впливають на інтенсивність обороту грошей, формування платоспроможного попиту і на розвиток економіки. Ось чому регулювання кількості грошей в обігу становить ключовий елемент державної грошово-кредитної політики.

Грошова маса – це сукупність готівкових та безготівкових купівельних і платіжних засобів, які забезпечують рух товарів і послуг у народному господарстві, якими володіють приватні особи та держава [6, с. 72].

Грошова маса має певний кількісний вираз, надзвичайно складну структуру та динаміку руху. З точки зору якісної характеристики грошової маси важливе значення має її структура, а з погляду практики її регулювання – динаміка руху обсягу та зміна структури.



Рис. 3. Сукупність грошової маси [7]

Забезпечення фінансової безпеки України – це діяльність фінансових агентів (державні установи, фінансові установи, приватні особи), спрямована на запобігання або мінімізацію загроз фінансовій безпеці та захист національних інтересів України у галузі національних та міжнародних фінансів. Національні фінансові інтереси – життєво важливі економічні цінності української держави як носія суверенітету, визначальні фінансові потреби народу та держави, реалізація яких гарантує фінансову незалежність та прогресивний розвиток України.

Висновки з проведеного дослідження. Стан фінансової безпеки країни залежить від багатьох чинни-

ків. До них відносять безпеку інвестицій, фактори міжнародного фінансового ринку, коливання попиту і пропозиції, стан грошово-кредитної системи країни, збалансованість (чи незбалансованість) державного бюджету, дефіцит бюджету, державний борг країни, податкові пільги тощо.

Слід враховувати й те, що в наявних умовах бюджетні ресурси обмежені, тому є зміст виділити державні інвестиції в окремий бюджет – бюджет розвитку. Джерелами формування його доходів можуть бути запозичення як на міжнародних фінансових ринках, так і на внутрішньому, у тому числі цільові запозичення під конкретні проекти. Ними можуть бути доходи від приватизації та грошова емісія. Використання бюджетних коштів на інвестиційні цілі створює кращі умови для економічного зростання у порівнянні з витратами на соціальні цілі.

Створення бюджету розвитку є лише початком, наступним кроком має стати створення загального інвестиційного клімату для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, у тому числі й за рахунок широкого застосування практики прискореної амортизації та пільгового режиму оподаткування тих підприємств, які активно проводять інвестування у сферу розширення виробництва на території України за пріоритетними напрямками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренкова Г.М., Борисенко І.І. Фінанси: Практикум : навч. посіб. – К. : Знання, 2012. – 279 с.
2. Концепція фінансової безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua.
3. Безпека грошового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Юрія С.І., Федосова В.М. Фінанси : підручник. – К. : Знання, 2010. – 611 с.
5. Грошовий ринок та інфляція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.papers.univ.kiev.ua.
6. Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепко І.М. Гроші та кредит : підручник. – 4-те вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін. ; За заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.
7. Грошова маса, її агрегати і механізм дії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua>.
8. Аналіз формування грошової маси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc>.

УДК 336.018

Горлов С.М.

доктор філософії у галузі економіки,
доцент кафедри гуманітарних та природничо-економічних дисциплін
Кіровоградського інституту Міжрегіональної Академії управління персоналом

ВПЛИВ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ГРОШОВИЙ ОБІГ І РІВЕНЬ ЦІН В ЕКОНОМІЦІ

Предметом дослідження є аспект впливу бартерних операцій на грошовий обіг у державі. Теоретичною та методологічною базою наукового дослідження є рівняння обміну кількісної теорії грошей. У процесі дослідження застосовувалися методи аналізу, економіко-математичний та логічний методи. Результатом дослідження стало визначення впливу бартерних операцій на грошовий обіг і рівень цін в макроекономіці та запропоновані практичні рекомендації щодо застосування результатів дослідження.

Ключові слова: грошова маса, бартерні операції, національне виробництво, рівень цін, кількість виробленої продукції.

Горлов С.Н. ВЛИЯНИЕ БАРТЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И УРОВЕНЬ ЦЕН В ЭКОНОМИКЕ

Предметом исследования является аспект влияния бартерных операций на денежное обращение в государстве. Теоретической и методологической базой научного исследования является уравнение обмена количественной теории денег. В процессе исследования применялись методы анализа, экономико-математический и логический методы. Результатом исследования стало определение влияния бартерных операций на денежный оборот и уровень цен в макроэкономике и предложены практические рекомендации по применению результатов исследования.

Ключевые слова: денежная масса, бартерные операции, национальное производство, уровень цен, количество произведенной продукции.

Horlov S.N. INFLUENCE OF BARTER OPERATIONS TO MONEY CIRCULATION AND PRICE LEVEL IN THE ECONOMY

Subject of research is an aspect influence of barter operations to money circulation in the country. The theoretical and methodological basis of scientific research is the equation of exchange quantity theory of money. During research were used methods of analysis, economic-mathematical and logical methods. The result of the research was the definition influence of barter operations in the circulation of money the price level in macroeconomics and were proposed the practical recommendations for the application the results of research.

Keywords: money supply, barter, national production, price level, number of output.

Постановка проблеми. Досягнення рівноваги в макроекономіці є основною проблемою по забезпеченню стабільного розвитку економіки країни. Грошова маса в обігу – це один із основних макроекономічних показників, який є складовою рівняння макроекономічної рівноваги. Одним із факторів впливу на грошовий обіг у державі є рівень бартерних операцій у національній економіці, оскільки вони порушують рівновагу між кількістю грошей в обігу з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці і виробництвом валового національного продукту (ВНП).

Метою дослідження є виявлення впливу бартерних операцій на грошову масу в обігу і, як наслідок, на рівень цін в економіці для аналізу і оцінки економічної ситуації в державі та прийняття заходів урядом за рахунок бюджетної і грошово-кредитної політики по досягненню рівноваги в макроекономіці між грошовою масою і виробництвом національного продукту. У цьому аспекті потребує дослідження концепція взаємозалежності кількості грошових коштів в обігу і суми бартерних операцій. Дана концепція досліджується на основі рівняння обміну кількісної теорії грошей і агрегатного рівняння визначення сукупних витрат в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної рівноваги між грошовою масою в обігу і національним виробництвом досліджували Кемпбелл Р. Макконнелл, Менк'ю Грегорі Н., П. Самуельсон, Стенлі Л. Брю, М. Фрідмен, П. Хейне, а також російські економісти Л. Белецка, С. Гурієв, М. Делягін, А. Нестеренко, К. Сонін, П. Симонов. Дослідженням даного аспекту займаються і українські вчені-економісти: Л. Антонюк, І. Макаренко, І. Олійник, В. Столяров, А. Чернявський.

Незважаючи на значну кількість досліджень в аспекті взаємодії грошового обігу і національного виробництва, залишається невирішеним значне коло питань по впливу на грошовий обіг різних економіч-

них факторів, одним із яких і є фактор бартерних операцій.

Вивчення впливу бартерних операцій на кількість грошей в обігу та на рівень цін в економіці на сучасному етапі економічного розвитку є актуальним. Дане дослідження збагачує економічну теорію і практику в аспекті взаємодії грошового обігу і національного виробництва.

Постановка завдання. Завданням дослідження є встановлення взаємодії і взаємозалежності грошового обігу від бартерних операцій та вплив останніх на рівень цін в економіці. Теоретичні викладки враховують взаємодію складових елементів грошового обігу (M, V) і обсягів національного виробництва ($PЧQ$) і є обґрунтованими. В основу дослідження автором покладено рівняння обміну кількісної теорії грошей І. Фішера.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних проблем у макроекономіці є визначення необхідної кількості грошей в обігу, оскільки грошова маса є одним із головних макроекономічних параметрів.

Важливим фактором впливу на кількість грошової маси в обігу є бартерні операції. В економічній енциклопедії відмічається, що «бартер (англ. barter) – торгова операція, що здійснюється за схемою «товар за товар». Пропорції (оптимальні розміри) визначаються сторонами бартерної угоди. Застосовується в період низького рівня (нестабільності) розвитку економіки, слабкорозвинених товарно-грошових відносин, зростання інфляції та несталості валюти» [1].

За авторським визначенням, бартерна операція – це реальний обмін продуктами виробництва та економічними ресурсами між суб'єктами господарювання без використання грошової форми розрахунків як необхідна міра при високих темпах зростання інфляційних процесів або значної нестачі грошових коштів в обігу в економіці держави. Це, на думку учасників обміну, еквівалентний обмін товарами або

еквівалентна плата товарами за придбання економічних ресурсів. При обміні товарами відбувається процес їх купівлі-продажу по цінам за домовленістю і в даному випадку із процесу обміну виключаються грошові кошти. Чим більший обсяг бартерних операцій в державі, тим більша сума грошових коштів виключається із обігу. В цьому випадку національні гроші перестають виконувати одну із основних своїх функцій – функцію як засіб обігу.

Л.Л. Антонюк визначив такі характерні ознаки бартерної операції [2]:

- підписання сторонами єдиного контракту, в якому обумовлено кількість або вартість товарів, що підлягають обміну (із зазначенням найменувань, якісних параметрів товарів, а також усіх необхідних технічних характеристик поставок та юридичних наслідків);

- відсутність грошової форми розрахунків між контрагентами, незалежно від того, були в контракті між ними чи ні грошові оцінки обмінюваних товарів;

- 100-відсоткове взаємне покриття зустрічними поставками, унаслідок чого немає необхідності в компенсаційних грошових доплатах;

- практична одночасність виконання зустрічних поставок (різниця у часі виконання поставок зумовлюється передусім технічними причинами).

Необхідно зазначити, що оскільки в політичній економії робоча сила є товаром, то виплата заробітної плати працівникам підприємств товарами є також бартерною операцією, Особливо значних розмірів дані операції мають місце у сільськогосподарській галузі виробництва, яка відчуває значний дефіцит коштів у періоди посівної та збиральної компаній.

Наявність та зміна обсягів бартерних операцій значною мірою залежать від стану, в якому перебуває економіка країни: падіння, депресія, зростання.

Бартерні операції в Україні зумовлені насамперед розвитком інфляційних процесів і нестачею валютних коштів. Останній фактор призводить до збільшення бартерних операцій у зовнішньоекономічній торгівлі товарами і послугами, що суттєво впливає на надходження іноземної валюти в Україну. Набуває поширення виплата заробітної плати працівникам сільськогосподарських підприємств зерновими культурами, олією, цукром, наданням сільськогосподарських послуг. Тому в сучасних умовах вірогідність зростання бартерних операцій в Україні досить висока, що зумовлює актуальність дослідження їх впливу на економічні процеси у державі.

Отже, бартер – це сучасна форма натурального товарообміну, яка може призвести до негативних наслідків у масштабах держави.

З використанням економіко-математичного методу дослідимо вплив обсягу бартерних операцій на грошову масу в обігу на основі рівняння обміну. І. Фішером, професором політичної економії Йельського університету США, було сформульовано знамените рівняння обміну кількісної теорії грошей [3]:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (1)$$

де P – рівень цін в економіці, Q – кількість виробленої продукції, M – пропозиція грошей в економіці, V – швидкість обігу грошової одиниці.

Щоб поєднати грошовий обіг з національним виробництвом, використовуємо рівняння визначення валового національного продукту (ВНП) по сукупним витратам [4, с. 139]:

$$\text{ВНП} = R = C + I_g + X_n + G, \quad (2)$$

де R – сукупні витрати в економіці;

C – витрати домогосподарств в економіці;

I_g – валові приватні внутрішні інвестиції;

X_n – чистий експорт;

G – державні закупівлі товарів і послуг.

У рівнянні (2) домогосподарства, бізнес і держава можуть бути задіяні у проведенні бартерних операцій або операцій обміну як між національними, так і зарубіжними виробниками. Бартерні експортно-імпорتنі операції фактично виключаються із чистого експорту, оскільки останній дорівнює різниці між експортом товарів і послуг та їх імпортом, а експорт і імпорт при бартеру рівні між собою.

Якщо $P \cdot Q = \text{ВНП}$, то об'єднавши рівняння (1) із рівнянням (2) отримаємо [5, с. 282]:

$$\text{ВНП} = R = C + I_g + X_n + G = M \cdot V = P \cdot Q = \text{ВНП}. \quad (3)$$

Необхідною умовою у дослідженні є припущення, що виробники обмінюються товарами для кінцевого споживання, оскільки ВНП це вартість товарів і послуг саме для кінцевого споживання.

У рівнянні (3) бартерні операції у грошовому вираженні входять у всі компоненти рівняння. На сукупні витрати в економіці бартер суттєво не впливає, оскільки обмін товарами враховує витрати на їх виробництво і придбання. Сума бартерних операцій є частиною сукупних витрат. Обмін товарами на товарному ринку відбувається по ринковим цінам на момент проведення бартерної операції.

Розглянемо монетарну частину рівняння (3):

$$M \cdot V = P \cdot Q = \text{ВНП}. \quad (4)$$

Оскільки бартерні операції це обмін товарами, то саме обсяг бартерних операцій в агрегаті рівняння Q впливає на рівень цін в економіці і на кількість грошей в обігу. Якщо обсяг бартерних операцій дорівнює ΔQ , тоді отримаємо нерівність:

$$M \cdot V > P \cdot (Q - \Delta Q). \quad (5)$$

У нерівності (5) кількість виробленої продукції, яку обслуговує грошова маса, зменшується на суму бартеру, тому рівність між грошовою масою з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці порушується. Якщо в рівняння (5) підставити показник валового національного продукту, то отримаємо таку нерівність:

$$M \cdot V > P \cdot Q - P \cdot \Delta Q = \text{ВНП} - \Delta \text{ВНП}. \quad (6)$$

У формулі (6) зменшення валового національного продукту на $\Delta \text{ВНП}$ говорить про те, що грошова маса в обігу повинна обслуговувати менший обсяг виробництва національного продукту, оскільки інша частина ($\Delta \text{ВНП}$) не обслуговується грошовими коштами і є сумою бартерних операцій. Наслідком такої ситуації є підвищення рівня цін в економіці за рахунок тиску вільних грошових коштів на ринок товарів і послуг.

І. Фішер у своїй книзі «Купівельна сила грошей. Її визначення і відношення до кредиту, відсотку і кризам» відзначав, що якщо « M і V залишаються незмінними, грошова і товарна частини рівняння залишаються також незмінними; відповідно, якщо при цьому всі Q змінюються в даному відношенні, то і всі P повинні змінюватися в оберненому відношенні» [3]. Тобто зменшення кількості виробленої продукції Q призводить до збільшення рівня цін P . Отже, при зменшенні M і V зменшення національного виробництва за рахунок суми бартерних операцій призводить до підвищення рівня цін в економіці країни.

Для досягнення рівноваги грошового обігу і національного виробництва необхідно грошову масу з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці зменшити на суму бартеру. Якщо суму бартеру визначити як $\Delta M \cdot V$, то отримаємо рівність:

$$M \cdot V - \Delta M \cdot V = P \cdot Q - P \cdot \Delta Q = \text{ВНП} - \Delta \text{ВНП}. \quad (7)$$

Розглянемо такий приклад. У валовому національному

нальному продукті доля бартерних операцій складає 30%, тоді маємо:

$$1) \text{MЧV} \neq \text{PЧQ} - 0,3\text{PЧQ} = \text{ВНП} - 0,3\text{ВНП}.$$

$$2) \text{MЧV} \neq 0,7\text{PЧQ} = 0,7\text{ВНП}.$$

У даному випадку грошова маса, яка повинна обслуговувати весь обсяг випуску продукції в країні, при проведенні бартерних операцій обслуговує лише обсяг продукції за вирахуванням бартеру. У нашому прикладі для досягнення рівноважного стану в макроекономіці необхідно грошову масу з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці (МЧV) зменшити на 30%:

$$0,7\text{MЧV} = 0,7\text{PЧQ} = 0,7\text{ВНП}. \quad (8)$$

Із рівняння (8) можна вивести формулу по визначенню суми грошових коштів, які вилучаються з обігу в економіці за рахунок проведення бартерних операцій. Отже, при МЧV=30% кількість грошей, які вилучаються з обігу, буде дорівнювати: $M=30\% / V$.

У нашому прикладі, якщо із обігу не буде вилучено вільні кошти, тоді порушиться макроекономічна рівновага, що призведе до тиску вільної маси грошей на ринок товарів і послуг і як результат ціни почнуть зростати до межі досягнення рівноваги в економіці. Рівень зростання цін математично обраховується таким чином:

$$1) \text{MЧV} = \text{XЧPЧQ}, 0,7\text{Q} = 1;$$

$$2) 0,7\text{X} = 1 \rightarrow \text{X} = 1/0,7 = 1,43;$$

$$3) \text{MЧV} = 1,43\text{PЧQ}, 0,7\text{Q}.$$

Отже, ми отримуємо при бартерних операціях у 30% зростання рівня цін в економіці на 43%, що говорить про швидкі темпи зростання цін у порівнянні з темпами зростання бартерних операцій. Аналогічно можна підрахувати, що якщо в економіці доля бартеру дорівнює 10%, то рівень цін зростає на 11%.

Якщо доля бартеру в економіці буде зменшуватися, то кількість грошей в обігу буде обслуговувати більший обсяг реального випуску продукції.

На практиці для визначення впливу бартерних операцій на кількість грошей в обігу необхідно користуватися формулою (6), в якій вираз $\text{PЧ}\Delta\text{Q} = \Delta\text{ВНП}$ і визначає суму бартерних операцій в економіці.

Із вищевикладеного можна сформулювати такі математичні формули:

1) формула визначення кількості грошей, які вилучаються з обігу за рахунок суми бартеру:

$$\Delta M = B/V, \text{ що слідує із } B = \Delta MЧV,$$

де B – сума бартерних операцій;

2) формула впливу бартерних операцій на рівень цін в економіці:

$$K_p = 1/b,$$

де b – коефіцієнт, який враховує обсяг бартерних операцій в економіці країни; $b = Q - \Delta Q$;

K_p – коефіцієнт, який враховує зміну рівня цін в економіці в залежності від обсягу бартерних операцій.

З урахуванням нових математичних формул і з використанням рівняння (7) отримуємо і нові рівняння макроекономічної рівноваги з урахуванням бартеру:

$$\text{MЧV} - B = \text{PЧ}(Q - \Delta Q) = \text{ВНП} - \Delta\text{ВНП}; \quad (9)$$

$$\text{MЧV} = (1/b)\text{PЧ}(Q - \Delta Q) = (1/b)\text{PЧ}(\text{ВНП} - \Delta\text{ВНП}). \quad (10)$$

Ми розглянули вплив бартерних операцій у національному виробництві в закритій економіці, тобто без чинників впливу на макроекономічні процеси в державі експортно-імпорتنих бартерних операцій. Для експортно-імпорتنих бартерних операцій характерними ознаками є:

- використання ринкових цін;
- фактор корисності товару, тобто ступінь його необхідності для виробника в даний конкретний момент часу, що може вплинути на відхилення від ринкових цін;
- курс національних валют;
- національні законодавства країн, що регулюють міжнародні економічні відносини.

При експортно-імпорتنих операціях бартер може використовуватися з метою уникнення або зменшення сплати податків до бюджетів країн за рахунок заниження реальної вартості товарів. Недоліком бартеру також є те, що при обміну товарів у країну перестають надходити валютні кошти.

Розглянемо аспект впливу бартерних операцій на сукупні витрати і сукупні доходи в економіці з урахуванням грошового обігу. Автором статті було дещо раніше визначено кореневе рівняння рівноваги в макроекономіці [6, с. 255]:

$$R = Y = \text{MЧV} = \text{ВНП}, \quad (11)$$

де Y – сукупні доходи в економіці.

У рівнянні (11) сукупні витрати і сукупні доходи дорівнюють грошовій масі в обігу з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці і, у свою чергу, кожен із компонентів рівняння дорівнює валовому національному продукту. Якщо у рівнянні (11) врахувати суму бартерних операцій, то отримаємо нерівність:

$$R - \Delta R = Y - \Delta Y = \text{ВНП} - \Delta\text{ВНП} < \text{MЧV}, \quad (12)$$

де ΔR і ΔY – відповідно, сума сукупних витрат і сума сукупних доходів в економіці, які не обслуговуються грошовими коштами і дорівнюють сумі бартерних операцій.

У формулі (12) із сукупних витрат і сукупних доходів вираховується сума бартерних операцій, які не обслуговує грошова маса. Тому для досягнення рівноваги в економіці необхідно грошову масу з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці зменшити на суму бартерних операцій. Оскільки сума бартерних операцій дорівнює $\Delta\text{MЧV}$, тоді отримуємо:

$$R - \Delta R = Y - \Delta Y = \text{MЧV} - \Delta\text{MЧV} = \text{ВНП} - \Delta\text{ВНП}, \quad (13)$$

Це говорить про те, що бартерні операції зменшують суму сукупних витрат і сукупних доходів в економіці, які обслуговує грошова маса, а отже зменшується і необхідна кількість грошових коштів в обігу. Тому якщо в економіці не зменшити грошову масу в обігу, то це призведе до тиску вивільнених коштів на агрегати національного виробництва і рівень цін в економіці збільшиться.

Рівняння (13) є результируючим рівнянням впливу бартерних операцій на грошовий обіг і складові національного виробництва (R, Y). В процесі досягнення стабільності в економіці, рівень бартерних операцій зменшується і можливість грошової емісії (вливання в економіку грошових коштів) для стимулювання виробництва збільшується.

У дослідженні доведено і обґрунтовано, що облік бартерних операцій має важливе теоретичне і практичне значення для аналізу і оцінки процесів у макроекономіці.

Висновки. Основною проблемою в макроекономіці є досягнення рівноваги. Грошова маса – це один з основних складових агрегатів рівняння рівноваги в макроекономіці. У статті досліджено процес взаємодії і взаємозалежності грошової маси в обігу від бартерних операцій та вплив останніх на рівень цін в економіці. Доведено, що залежність між грошовою масою і сумою бартерних операцій обернено пропорційна, а залежність між рівнем цін в економіці і су-

мою бартерних операцій є прямо пропорційною, при цьому темпи зміни рівня цін випереджають темпи зміни бартерних операцій.

Застосування результатів дослідження на практиці дозволяє уряду на основі статистичних даних оцінити вплив бартерних операцій на рівняння рівноваги в макроекономіці і на основі цього здійснювати необхідні економічні заходи по стабільному розвитку економіки держави і забезпеченню виникненню кризових ситуацій. Дане дослідження дозволить вирішити проблему впливу бартерних операцій на грошовий обіг і національне виробництво в державі і збагатити у даному аспекті економічну теорію.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі стосуються більш ґрунтовної розробки системи взаємодії складових агрегатів грошового обігу (M, V) й агрегатів національного виробництва і потребує особливої уваги.

УДК 330.322.01

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua>.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-online.com>.
3. Ирвинг Фишер. Покупательная сила денег [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.klex.ru/8zv>.
4. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 2-го изд. Е.С. Иванова, И.Ю. Лаврова, В.Ф. Максимова, Л.В. Максимова, А.Р. Маркова, В.Д. Медвинской, П.А. Отмахова, Р.И. Столлера, С.В. Черпакова (руководитель группы). – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
5. Горлов-Марченко С.Н. Кризисы. Выход: кадры, управление, экономикс / С.Н. Горлов-Марченко. – Кировоград : ПОЛИМЕД-Сервис, 2000. – 370 с.
6. Горлов С.М. Економіка-XXI. Теорія і практика / С.М. Горлов. – Кировоград : Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем», 2011. – 360 с.

Рудь І.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту*

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКА ІНФЛЯЦІЇ У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ

Стаття присвячена визначенню поняття інфляційного таргетування, практики визначення та застосування показника інфляції. Розкрито ознаки інфляційного таргетування. Запропонована методика обчислення показників чистої інфляції.

Ключові слова: інфляція, таргетування інфляції, ознаки інфляційного таргетування, монетарна політика, показник інфляції.

Рудь И.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНФЛЯЦИИ В МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ

Статья посвящена определению понятия инфляционного таргетирования, практики определения и применения показателя инфляции. Раскрыты признаки инфляционного таргетирования. Предложена методика расчета показателей чистой инфляции.

Ключевые слова: инфляция, таргетирование инфляции, признаки инфляционного таргетирования, монетарная политика, показатель инфляции.

Rud I.U. IMPROVEMENT OF PRACTICE DEFINITIONS AND APPLICATION INFLATION RATE IN MONETARY POLICY

The article is devoted to the definition of the concept of inflation targeting, the practice of identifying and applying inflation. Revealed signs of inflation targeting. The proposed method for calculation of net inflation.

Keywords: inflation, inflation targeting, signs of inflation targeting, monetary policy, inflation.

Постановка проблеми. Під час подолання наслідків глобальної фінансової кризи в Україні та поглиблення трансформаційних процесів зростають вимоги до грошово-кредитної політики і особливо до її спроможності забезпечити фінансову, цінову та макроекономічну стабільність у країні. Показник інфляції є одним зі складових державної економічної політики і повинен забезпечити реалізацію поставлених цілей. Центральні банки багатьох країн за останнє десятиліття перейшли від короткострокового до середньострокового застосування монетарної політики, широко запроваджуючи режим інфляційного таргетування у практику регулювання грошово-кредитного ринку. Основним ефектом впровадження інфляційного таргетування є зниження рівня інфляції та інфляційних очікувань. Цим, власне, обґрунтовується власне тематика цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фаховій літературі проблемам інфляційного таргетування

присвячено чимало досліджень. Різні фактори інфляційного таргетування досліджували Н. Дорофєєва, О. Кузнецов, Т. Кричевська, В. Лагутін, О. Петрик, Ю. Половнєв, О. Шаров та ін. Однак, незважаючи на значну увагу, приділену проблемі інфляційного таргетування, вона і надалі широко досліджується та розглядається у засобах інформації, виступах політиків, економістів і політологів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати визначення таргетування інфляції, шляхи вимірювання фактичної та підвищення точності прогнозування очікуваної інфляції як основної складової монетарної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфляція – це знецінення грошей, яке проявляється як постійне підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, не забезпеченої матеріальними цінностями [2, с. 10]. Серед негативних наслідків, викликаних інфляцією,

виділяють такі, як зниження рівня життя населення; зниження реальної вартості накопичених грошей; падіння виробництва; погіршення умов життя переважно в представників соціальних груп із твердими доходами тощо.

Серед ефективних методів боротьби з інфляцією виділяють наступні: контроль за грошовою масою; стабілізацію інфляційних очікувань населення; збільшення ступеня товарності економіки; зменшення податків; регулювання валютного курсу. Стримувати інфляцію можна так само за допомогою таргетування, сутність якого полягає у визначенні цільового показника або таргета, досягнення якого призведе до стабільності цін у країні.

Центральні банки у всьому світі використовують три базових монетарних режими:

1. Таргетування обмінного курсу, якого де-факто зараз намагається дотримуватися й Україна. У цьому режимі якорем макроекономічної стабільності є курс долара (рідше – євро або іншої валюти).

2. Монетарне таргетування. Його можуть застосовувати Центробанки розвинених країн, у яких ріст економіки й попит на гроші стабільний. У таких умовах рівень цін регулюється грошовою пропозицією. Тому цінним якорем стає один із грошових агрегатів, яким управляє Центробанк.

3. Пряме інфляційне таргетування. Взявши на озброєння таку модель, Центробанк за допомогою дисконтної ставки регулює вартість грошей в економіці. А цим, за допомогою механізму монетарної трансмісії, впливає на рівень інфляції й темпи росту економіки.

Офіційно ж режим таргетування інфляції почали застосовувати на початку 90-х років. Піонером у цій справі став центральний банк Нової Зеландії, який у 1989 році оголосив, що концепцією його монетарної політики є таргетування інфляції. Після цього дуже багато країн теж прийняли цей режим, серед них були як високорозвинені країни, такі як Швеція, Канада, Великобританія, так і країни, що розвиваються (Бразилія, Мексика, Чехія, Польща) [3, с. 2]. Отже, важко провести чітку лінію між тими країнами, що застосовують інфляційне таргетування, і тими, що проводять іншу монетарну політику.

Активне обговорення проблеми доцільності впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні розпочалося понад десять років тому, коли національна економіка вийшла на траєкторію зростання та відбулася певна стабілізація макроекономічних параметрів.

У сучасній економічній теорії немає чіткого та однозначного визначення таргетування інфляції. На думку А.А. Гриценка, в умовах збалансування економіки та грошово-кредитної сфери доцільно таргетувати інфляцію як найбільш інтегрований показник. Однак при нестабільності валютного курсу даний показник стає пріоритетним і підлягає першочерговому урівноваженню [2, с. 8].

Представник Банку Англії Джилл Хеммонд розкрив методичні підходи до визначення цільових орієнтирів інфляції [4]. Він зазначає, що єдиного загальноприйнятого визначення поняття «інфляційне таргетування» не існує, однак найбільш повним є визначення, сформульоване Б. Бернанке. У ньому вказується на дві ключові ознаки інфляційного таргетування:

1) факт офіційного оголошення кількісних орієнтирів щодо рівня інфляції на один чи більше горизонти планування;

2) офіційне визнання цільових орієнтирів інфляції кінцевою метою монетарної політики.

Інфляційне таргетування – це комплекс заходів, які здійснюються державними органами влади для підтримки стабільно низького рівня інфляції [7, с. 6]. Сутність стратегії інфляційного таргетування полягає у досягненні стабільної та низької інфляції у довгостроковому періоді. Такий режим фокусує увагу тих, хто здійснює макроекономічну політику взагалі та монетарну політику зокрема, передусім на перспективний стабільний розвиток економіки завдяки низькій і передбачуваній інфляції, а вже потім – на вирішення поточних проблем економічного зростання.

Інфляційне таргетування поєднує два аспекти: надання надійного середньострокового якоря для інфляційних очікувань і водночас достатня гнучкість політики для відповіді на короткострокові шоки без ризику втрати довіри до монетарного режиму. Додатковими чинниками успішності інфляційного таргетування є той факт, що запровадження цього режиму стимулює позитивні зміни у здійсненні монетарної політики, що також посилює ефективність використання інструментів політики. Ці позитивні зміни охоплюють зростання незалежності центральних банків, підвищення підвітності та прозорості, розбудову системи аналізу і прогнозування для підтримки процесу прийняття рішень тощо.

Перехід до інфляційного таргетування в Україні здійснюється поступово. На даний момент інфляційне таргетування не виправдовує своїх очікувань, оскільки цей механізм передбачає наявність розвинутого фінансового ринку, а в Україні не настільки розвинутий фінансовий ринок (у 2012 р. індекс Української біржі за підсумками торгів впав на 1,9%, загальний обсяг торгів на біржі становив 68,653 млн грн), гнучкий, плаваючий валютний курс і відповідальність центрального банку. У нашій країні державним органом, який контролює рівень інфляції, є Національний банк України, і мета НБУ – поступово знижувати інфляцію до 5% до 2014 року, а потім утримувати її на такому рівні.

Найефективнішим режимом монетарної політики для України в майбутньому є інфляційне таргетування.

По-перше, на відміну від прив'язки обмінного курсу інфляційне таргетування вимагає від центрального банку фокусуватися на внутрішній стабільності економіки та відповідати на різноманітні шоки, що загрожують їй. По-друге, на відміну від монетарного інфляційне таргетування не вимагає чіткого та стабільного зв'язку між грошима та інфляцією. Беручи до уваги останні інновації у фінансовій сфері (зокрема, інтернет-банкінг, інтернет-шопінг, банкомати, дебетні картки та багато інших), такий стабільний зв'язок майже не спостерігається.

Ще одна ключова перевага інфляційного таргетування – прозорість і можливість легкого розуміння громадськістю головної цілі монетарної політики – цінової стабільності. Це полегшує для центрального банку донесення цілей своєї політики до громадськості, яка, своєю чергою, може краще розуміти та передбачати дії монетарної влади.

Таргетування інфляції не є ідеальним і як будь-який монетарний режим має свої переваги та недоліки. До переваг необхідно віднести: забезпечення високого рівня довіри з боку населення до політики центрального банку та зниження інфляційних очікувань; забезпечення гнучкої валютно-курсової політики центрального банку; зменшення економічних втрат внаслідок усунення невизначеності в суспільстві щодо можливих кроків грошово-кредитної по-

літики; створення умов для збалансованого розвитку всіх секторів і галузей економіки, що забезпечить стабільний економічний розвиток країни; збереження в умовах нестабільного попиту на гроші ефективності монетарної політики та посилення її дієвості; динаміка інфляційних процесів (особливо в країнах з перехідною економікою) знаходиться під впливом факторів, які недостатньо контролюються центральним банком [1].

Недоліків інфляційного таргетування не так багато, однак необхідно зазначити, що запровадження цього монетарного режиму є проблематичним для країн, що розвиваються в нестабільних економічних та політичних умовах.

Що стосується нашої держави, то на сьогоднішній день вона виглядає слабо підготовленою для переходу на режим інфляційного таргетування. Для того щоб перейти на даний режим, необхідно вирішити декілька проблем: існування незбалансованої фіскальної політики та фактичної прив'язки обмінного курсу до долара США і, як наслідок, високий рівень доларизації економіки. Мають місце і низький рівень лібералізації валютного курсу, фондового ринку та наявність негативного торгового сальдо і посилення залежності від потоків іноземних інвестицій [1].

Застосування режиму таргетування інфляції передбачає виконання низки умов, які можна поділити на 3 групи:

1. Незалежний центральний банк. З економічної теорії та практики зрозуміло, що стабільність цін можлива лише у довгостроковому періоді. Тому центральному банку обов'язково потрібно враховувати лаг, який виникає між здійсненням певних заходів у монетарній політиці та їх реальним впливом на рівень інфляції. Хоча результати монетарної політики можна побачити лише з часом, але витрати, що виникають у зв'язку зі спробами досягнення цінової стабільності, виникають одразу. Отже, незалежність центрального банку у виборі засобів для проведення монетарної політики, є ключовою умовою запровадження в життя режиму таргетування інфляції. При цьому дуже важливо також визначити та законодавчо закріпити джерела та обсяги фінансування самого центрального банку.

2. Єдиний показник для таргетування. При застосуванні режиму таргетування інфляції важливо пам'ятати, що основною метою монетарної політики повинно бути досягнення запланованого рівня інфляції. Отже, будь-яку іншу ціль можна встановлювати, тільки якщо вона не суперечить інфляційному таргетуванню. Такі цілі, як таргетування інфляції та повна зайнятість не є суперечливими у довгостроковому періоді, оскільки досягнення інфляційної цілі – це найкращий внесок монетарної політики у забезпечення повної зайнятості. Однак у короткостроковому періоді вони можуть бути взаємовиключні.

3. Макроекономічна стабільність. Ця умова є надзвичайно важливою, оскільки прийняття режиму таргетування інфляції у економічно нестабільній державі або у державі, яка щойно пережила економічну кризу, може призвести до конфлікту цілей, а отже неможливості досягнення запланованого рівня інфляції. Якщо можливість монетизації великого бюджетного дефіциту мінімальна, то сильна фіскальна політика уряду може зменшити реальні економічні втрати від процесу зниження інфляції.

Одним із найважливіших питань, яке слід з'ясувати при запровадженні інфляційного таргетування, є вибір показника інфляції. Найбільш по-

ширеним у світі об'єктом таргетування є індекс споживчих цін, який за 2012 рік складає 99,8%, що свідчить про дефляцію в Україні [5]. Деякі країни таргетують показник базової або чистої інфляції, який розраховується на основі індексу споживчих цін шляхом вилучення із споживчого кошика певних компонентів, що є чутливими до шоків пропозиції (наприклад, паливо та продукти харчування, процентні платежі за іпотечними кредитами). Перевагою індексу споживчих цін як цільового орієнтира є те, що він найкраще відображає зміни вартості життя. У той же час перевагою базової інфляції є те, що вона повністю підконтрольна центральному банку, оскільки формується під дією монетарних чинників, і тому її досягнення є більш імовірним. Слід звернути увагу, що особливістю індексу споживчих цін як показника інфляції є те, що серед його чинників є такі, що цілком або частково контролюються державою, і такі, що знаходяться поза межами її контролю.

Варто відзначити, що значно поширеною є думка про те, що оптимальною може бути лише позитивно низька інфляція в межах 2-3%, оскільки нульовий і високий її рівні справляють негативний вплив на зростання виробництва та добробут населення.

Наведений підхід спирається на спрощене уявлення про оптимальний рівень інфляції, в основі якого лежить принцип – чим нижче, тим краще. Насправді оптимальний, тобто найкращий, рівень інфляції є не абсолютною, а відносною величиною. Такий висновок випливає з аксіоматичного положення, згідно з яким досягнення бажаного рівня інфляції слугує не самоціллю монетарної політики, а передумовою досягнення більш високої мети економічної політики – зростання ВВП. Це означає, що поняття – оптимальний рівень інфляції не завжди може збігатися з поняттям – низький рівень.

Перехід України до організації монетарного регулювання на принципах інфляційного таргетування створює низку проблем, які потребують попереднього вирішення. Спочатку необхідно виявити найбільш дієві інструменти грошово-кредитної політики. Актуальна для Національного банку України «інструментальна» проблема поступово втрачає свою гостроту, оскільки його керівництво значною мірою визначилося з регуляторними заходами на подолання підвищеної інфляції. Перехід до прямого таргетування інфляції як найбільш інтегрованого показника макроекономічного розвитку планується здійснити у період 2012–2013 рр. На той же час передбачається і повне скасування обмежень у функціонуванні валютного ринку та перехід до валютно-курсового режиму вільного плавання [1, с. 219-220].

Таблиця 1
Зіставлення прогнозованого та фактичного
індексів споживчих цін у 2008–2014 рр.
(грудень до грудня попереднього року), %

Роки	Планово	Фактично	Відхилення від середнього значення
2008	118,5	125,8	+7,3
2009	115,4	106,1	-9,3
2010	109,8	99,4	-10,4
2011	103-106	108,2	+1,7
2012	105,8-106,3	109,7	+1,6
2013	108,6	109,1	+0,5
2014	103,6-106,8	104,5*	-0,78

* Фактичний індекс споживчих цін за 2014 р. подано даними за 8 місяців

Зіставлені індекси споживчих цін (ІСЦ), запропоновані Міністерством економіки та внесені до «Основних засад грошово-кредитної політики...» на певний рік, та фактичний рівень інфляції представлені у таблиці 1.

Відхилення фактичних показників інфляції від прогнозованих відбулося у 2009, 2010 та 2014 роках, це пояснюється наступними основними обставинами.

По-перше, нестабільність економічних процесів у трансформаційному суспільстві залишається багатоваріантним. По друге, на інфляційну ситуацію помітно впливають зовнішні відносно економічної системи, що впливають на макроекономічний рух цін.

За характером цінової динаміки останніх років індекс споживчих цін був нетиповим, оскільки загальною тенденцією останніх років до неухильної дезінфляції змінилася на протилежну. Для цього було кілька об'єктивних причин, породжених зростанням витрат виробників внаслідок подорожчання енергоносіїв, підвищенням попитом населення на м'ясні вироби в умові зростання реальних доходів, подорожчанням освітніх послуг тощо. Взимку у складі продовольчих товарів спостерігаються підвищувальні зрушення в цінах картоплі, овочів і фруктів, молока і продукції з нього. Улітку характер цінової динаміки змінюється у протилежному напрямі (табл. 2).

Загалом, сезонні коливання цін кожного року мають свою амплітуду і відстань між зимовими піками та літніми спадами виявляється неоднаковою, що залежить від конкретних зрушень у фактичних витратах виробників та особливостей попиту споживачів.

Проте, узагальнивши помісячні цінові коливання протягом останніх 8 років (період відносної макроекономічної стабілізації з часу введення в обіг гривні), отримуємо середні значення інфляції для кожного з місяців. Для більшої наочності приймемо за 100% індекс споживчих цін «літнього мінімуму» – ціни липня. Різниця між середніми значеннями індексів споживчих цін у січні та липні становить 5,7%, що характеризує сезонні коливання за 8 останніх років. Крім того, щороку вартість споживчого кошика істотно зростає у жовтні та у IV кварталі. Осінньо-зимові сплески цін видаються цілком закономірними і пояснюються зниженням продуктивності тваринництва в холодну пору року та витратами на зберігання овочевої продукції. Водночас квітневі підвищення цін мають дещо іншу природу: часто вони породжуються побоюваннями споживачів під час весняної сівби щодо майбутнього урожаю сільськогосподарських

культур та намаганнями виробників застрахуватися від можливих збитків восени шляхом створення через вищі ціни своєрідного резерву рентабельності.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з цих проблем, необхідно здійснити низку кроків, спрямованих на політичну та макроекономічну стабілізацію, а також повинні бути розширені фінансові ринки, що потребує зусиль усіх гілок влади, тому що саме відсутність угоди між ними є однією з найбільших проблем не тільки в контексті грошово-кредитної політики, а в загальному вимірі. Отже, гостро стоїть питання стабілізації рівня інфляції, прискорення розвитку фінансового та диверсифікації банківського секторів. У свою чергу міжбанківський ринок повинен стати єдиним та ліквідним. Важливу роль відіграє здатність Національного банку України досягти заявлених цілей щодо інфляції, навіть нехтуючи іншими макроекономічними індикаторами. Необхідно також впровадити відповідні монетарні інструменти (дисконтну ставку, операції на відкритому ринку й резервні вимоги) та здійснювати систематичну оцінку минулої, сучасної і, особливо, майбутньої інфляції. Отже, враховуючи внутрішню грошово-кредитну політику України, перспективу подальшого збільшення темпів інфляції в державі, можна стверджувати, що режим інфляційного таргетування, за умови впровадження його у найближчі 2-3 роки, допоможе зменшити рівень зростання цін, соціальної напруги тощо. Але для цього потрібно проведення цілеспрямованої та виваженої грошово-кредитної політики та взаємодія всіх гілок влади.

Запропонована методика обчислення показників чистої інфляції має низку переваг над іншими розрахунковими індексами зростання цін, які використовують. Визначення чистого ІСЦ потребує наявності коефіцієнтів сезонності, обчислених за кілька років на базі повного ІСЦ, без виключення з його складу будь-яких компонентів. Простота і надійність методу забезпечується нескладністю розрахунку коефіцієнтів сезонних коливань цін, а також коригуванням фактичних індексів інфляції на адаптовані коефіцієнти сезонності. Використання методу врахування сезонності цін цілком можливе у прогнозуванні макроекономічної цінової динаміки шляхом екстраполяції на наступний місяць адаптованого показника сезонних коливань. Недоліком методу врахування сезонності цін є низька імовірність прогнозування цінових шоків – раптових збурень цін під впливом екзогенних факторів.

Таблиця 2

Сезонні коливання цін на деякі продовольчі товари у січні-жовтні 2013 р.
(темпи зростання до попереднього місяця), %

Місяці	Продовольчі товари	у тому числі			
		масло вершкове	молоко і молочна продукція	картопля	овочі
Січень	102,3	99,7	108,9	109,5	114,3
Лютий	100,1	96,8	107,6	105,5	105,6
Березень	100,3	95,4	104,6	104,3	101,5
Квітень	101,1	94,2	105,8	105,4	112,6
Травень	100,8	97,4	109,1	100,9	111,5
Червень	100,0	93,3	100,8	109,6	101,7
Липень	96,6	95,4	107,6	89,9	108,6
Серпень	91,6	100,9	105,4	104,5	88,5
Вересень	99,6	103,5	107,3	108,6	115,7
Жовтень	104,0	99,8	109,9	100,6	125,4
Усього за період	104,7	91,9	109,5	87,9	99,5

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А.С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2009–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Гальчинський А.С., Гець В.М. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2010. – 416 с.
2. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2012. – № 11. – С. 8-18.
3. Гунський А. Інфляційне таргетування: проблеми і перспективи його запровадження в Україні / А. Гунський, В. Кучерук // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 2-4.
4. Хеммонд Дж. Встановлення цільових орієнтирів інфляції / Дж. Хеммонд // Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування : матеріали наукової конференції. – К., 2002. – 270 с.
5. Індекс споживчих цін / Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/indinfl.htm>.
6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2014 рік, схвалені рішенням Ради Національного банку України від 10 вересня 2010 р. № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Петрик О. Цілі та основні режими сучасної монетарної політики / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2011. – № 6. – С. 6-13.

УДК 332.72

Свистун Л.А.*кандидат економічних наук, доцент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Буркова І.С.***студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Верещака Т.П.***студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ І ФІНАНСУВАННЯ
РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

У статті досліджено сучасний стан і перспективи відновлення активності на ринку нерухомості. Розглянуто основні принципи фінансування ринку нерухомості. Проаналізовано головні проблеми, що стримують розвиток ринку нерухомості та систем фінансування житлового і нежитлового будівництва, зокрема іпотечного кредитування.

Ключові слова: нерухомість, ринок нерухомості, первинний і вторинний ринок нерухомості, житлова нерухомість, комерційна нерухомість, орендні ставки, фінансування, іпотечне кредитування.

**Свистун Л.А., Буркова І.С., Верещака Т.П. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И
ФИНАНСИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖЕМОСТИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

В статье исследовано современное состояние и перспективы возобновления активности на рынке недвижимости. Рассмотрены основные принципы финансирования рынка недвижимости. Проанализированы главные проблемы, сдерживающие развитие рынка недвижимости и систем финансирования жилого и нежилого строительства, в частности ипотечного кредитования.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, первичный и вторичный рынок недвижимости, жилая недвижимость, арендные ставки, финансирование, ипотечное кредитование.

**Svistun L.A., Burkova I.S., Vereschaka T.P. ANALYSIS OF THE SITUATION AND PROBLEMS OF FUNCTIONING AND
FINANCING OF THE REAL ESTATE MARKET IN UKRAINE UNDER THE PRESENT-DAY ECONOMIC CONDITIONS**

The article studies the present-day situation and prospects for restoring the real estate market activities. The basic principles of the real estate market financing have been considered. The major problems of the real estate market's development restraining and the systems of financing housing and nonresidential premises construction have been analyzed, particularly, the mortgage lending issues.

Keywords: real estate, real estate market, primary and secondary real estate market, dwelling premises, royalty, financing, mortgage lending.

Постановка проблеми. Ринок нерухомості є важливим елементом господарства кожної країни, що обумовлюється соціальною значимістю нерухомості та її стабільними якостями як інвестиційного активу. Існування ринку нерухомості зумовлене потребами суспільства, з одного боку, та інтересами суб'єктів фінансового ринку, з іншого. Ринок нерухомості тісно пов'язаний з іншими структурними компонентами економічної системи, внаслідок цього, процеси, що на ньому відбуваються, безпосередньо впливають на економічну кон'юнктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, що розробляли підходи до оцінювання нерухомості, фінансового забезпечення проектів на ринку нерухомості, досліджували проблеми управління комерційною нерухомістю, розвитку системи іпотечного кредитування доцільно назвати А. Асаула, І. Геллера, О. Гриценко, Б. Данилишина, О. Євтуха, С. Кручка, О. Чемеринська, О. Любоня, Ю. Манцевича, О. Мірошниченка, О. Мендрула, В. Онищенко, Е. Карапетян, Г. Онищука, В. Павлова, К. Паливоди та інших. Серед за-

рубіжних науковців вказані проблеми досліджували Л. Белих, І. Балабанов, С. Максимов, Н. Ордуей, І. Рахман, Дж. Фрідман, Г. Харрісон та інші. Зокрема, Е. Карапетян розглядає ринок нерухомості як інфраструктурну категорією, яка пов'язана зі створенням умов, необхідних для здійснення виробничої, комерційної, соціальної, екологічної діяльності. Він вважає, що за відсутності ринку нерухомості не може бути ринкових відносин взагалі, тому що і ринок праці, і ринок капіталу, і ринок товарів і послуг тощо для свого функціонування повинні мати або орендувати необхідні їм приміщення [7, с. 125]. Проблема особливості та тенденціями розвитку переймається Н. Філик, на її думку, іпотека має стати одним із визначальних факторів підвищення якості життя громадян, що розширить їх право та можливості підприємницького самовизначення, дозволить вирішувати житлову проблему в державі, зменшить соціальну напруженість у суспільстві [9, с. 102].

Постановка завдання. Разом з тим, постійного вивчення та вдосконалення вимагають процеси фінансування на ринку нерухомості, розвитку інфраструктури ринку нерухомості та іпотечного ринку, моделі фінансування, що застосовуються в країнах з розвинутою ринковою економікою і які потрібно адаптувати в українську практику. Ситуація, що склалася в країні останнім часом, створює проблеми з фінансуванням операцій на ринку нерухомості та спричиняє подальший спад активності на ньому.

Метою статті є: проаналізувати сучасний стан і оцінити перспективи відновлення активності окремих секторів на ринку нерухомості, розглянути процеси фінансування операцій на ринку нерухомості, зокрема іпотечного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний економічний розвиток України супроводжується формуванням та розвитком системи ринків: товарного ринку, фінансового ринку, ринку праці та інше. У складі цієї системи ринків останніми роками інтенсивно розвивається ринок нерухомості. За функціональним призначенням нерухомості найпоширенішими є: ринок житлової нерухомості, ринок нежитлової нерухомості (ринок комерційної нерухомості, виробничої, суспільної нерухомості) та інженерної. До виробничої нерухомості належать будівлі, в яких виконуються різні виробничі процеси, пов'язані з видобутком сировини, її обробкою та виробництвом різних видів продукції. Комерційну нерухомість (офіси, торговельні, складські, інші будівлі та приміщення) використовують з метою отримання прибутку. За способом здійснення угод розрізняють первинний і вторинний ринки.

В останні роки спостерігається збільшення обсягу введення в експлуатацію житлової нерухомості, про що свідчать дані рис. 1. За даними Державної служби статистики, обсяги виконаних будівельних робіт в Україні збільшувалися від 45135 млн. грн. 2010 році до 65484,9 млн. грн. у 2012 році. У 2013 році спостерігається зменшення виконаних будівельних робіт на 6,5% у порівнянні з попереднім роком. Питома вага будівель за аналізований період у незначній мірі збільшувалася і в 2013 році становить 47,98%, з них

житлових – 17,28%, нежитлових – 30,70%. У свою чергу, на інженерні споруди припало 52,02% від загального обсягу виконаних будівельних робіт.

У січні-березні 2014 року обсяги виконаних будівельних робіт склали 9 793,8 млн. грн., що на 1,6% менше ніж за аналогічний період попереднього року. У структурі виконаних будівельних робіт нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння склали 84% від загального обсягу, капітальний і поточний ремонт – по 8% відповідно [1].

Незважаючи на складну ситуацію в будівельній галузі України, яка зберігається протягом останніх років, показник введення в експлуатацію житла показує позитивну динаміку.

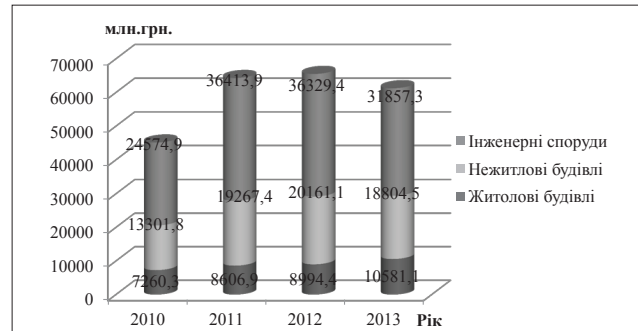


Рис. 1. Обсяг виконаних будівельних робіт в Україні за видами будівельної продукції

Так у 2013 році в Україні було введено в експлуатацію 11217,2 тис. кв. м житла, що на 4,4% більше ніж у відповідному періоді попереднього року (таблиця 1).

Вивчення того, як вторинні пропозиції можуть вплинути на ціни первинних, дозволяє знижувати витрати при зведенні нових об'єктів і, тим самим, забезпечує рентабельність ринку нерухомості в цілому. Розглянемо співвідношення та динаміку зміни ціни первинного і вторинного ринку на прикладі м. Києва (рис. 2).

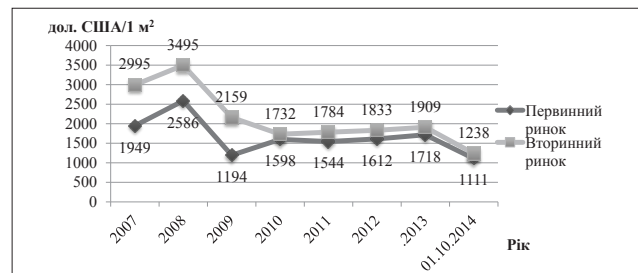


Рис. 2. Динаміка вартості 1 м² житла на первинному і вторинному ринку нерухомості м. Києва

Складено за [3]

Отже, вартість квадратного метра житла в столиці України з 2007 року до 01.10.2014 року знизилася в середньому на 50% – як на первинному, так і на вторинному ринку. Але лише в доларовому еквіваленті [3]. При цьому середній роздрібний курс прода-

Таблиця 1

Обсяги введеного в експлуатацію житла в цілому по Україні

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Введено всього тис. кв. м загальної площі	10 244	10496	6400	9339	9410	10749,5	11217,2
у % до попереднього періоду	118,7	102,5	61	145,9	100,8	114,2	104,4

Джерело [5]

жу долара банками, за даними компанії «Простобанк Консалтинг» за той же період виріс майже на 45%.

Досі найгіршим місяцем за кількістю угод на вторинному ринку житла в Києві був січень 2009 р. Тоді, за даними компанії SV Development, у столиці продалися 280 квартир. Але в березні 2014 р. ситуація виявилася ще гіршою: за місяць покушці і продавці уклали всього 255 угод. Правда, у квітні 2014 р. їх кількість дещо зросла – до 311 проданих квартир. Тим не менш, це майже в 5,5 разів менше, ніж у тому ж місяці попереднього року: у квітні 2013 р. у Києві на вторинному ринку купили 1670 квартир. З вересня 2013 року первинний ринок почав домінувати над вторинним за кількістю реальних угод. Якщо в 2008 році на 20 тис. продажу квартир на вторинному ринку припадає 10 тис. квартир на первинному ринку, то з вересня 2013 року кількість угод на первинному ринку почала зростати. За даними компанії «SV Development», за підсумками 12 місяців 2012 року на вторинному ринку житла Києва було продано 19 тис. 259 квартир, на первинному ринку 14 тис. 89 квартир. При цьому, з вересня 2013 року більшу кількість реальних угод купівлі-продажу житла в Києві було укладено на користь нового житла. Ця тенденція зберігається протягом першого кварталу 2014 року [4].

В останні декілька років у великих містах користуються попитом багатофункціональні житлові комплекси. У цілому сегмент житлової нерухомості був більш стійким до негативних економічних факторів та характеризувався несуттєвим діапазоном коливання цін (не більше 4%). Вартість житла за регіонами станом на 01.04.2014 рік зображені на рис. 3. На сьогодні найбільш активними будівельними компаніями на ринку залишаються такі: «Київміськбуд», «К.А.Н.», «UDP», «ІнтерГал-Буд», «Ліко-Холдінг», «Трест Житлобуд-1» та інші компанії. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України найбільша вартість житлової нерухомості спостерігається в м. Київ – 1700 \$/м², також високий показник вартості в таких областях: Одеська – 1151\$/м², Дніпропетровська – 1080 \$/м², Донецька – 1033 \$/м². Найменша ціна за м² в Кіровоградській – 490 \$/м² та Закарпатській – 595 \$/м² областях (рис.3).

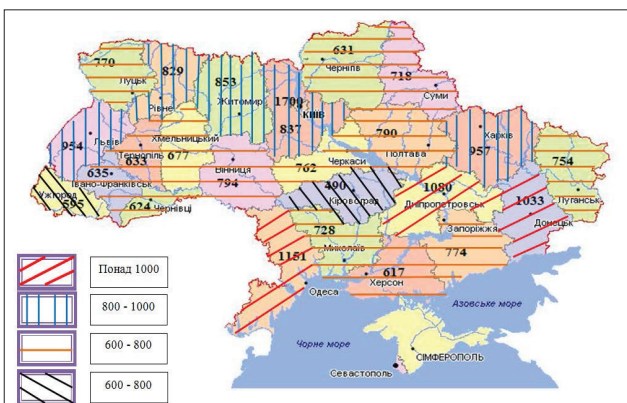


Рис. 3. Вартість житлової нерухомості у регіонах України станом на 01.04.2014 рік

Складено за [5]

Узагальнюючи, доцільно порівняти ціни на житлову та комерційну нерухомість в Україні рис. 4.

Отже, вартість торгівельної нерухомості перевищує вартість офісної та житлової. Станом на 1.01.2014 рік найбільша ціна продажу торгівель-

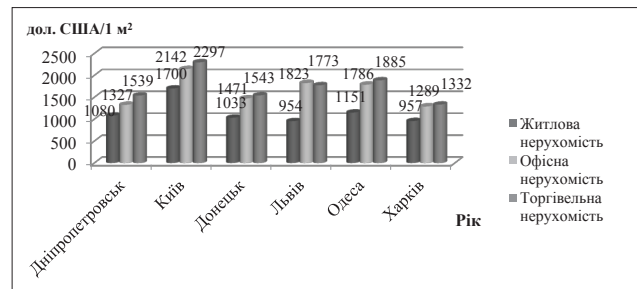


Рис. 4. Співвідношення вартості 1 м² різних типів нерухомості в Україні станом на 1.01.2014 р.

Складено за [3]

ної нерухомості за 1 м² спостерігалася в м. Київ – 2297 дол./м², тоді як ціна 1 м² офісної нерухомості становила 2142 дол./м². Ціни на житлову нерухомість є найнижчими, станом на 1.01.2014 рік вартість 1 м² – 1700 дол./м².

Одна із важливих ознак нерухомості – її висока капіталомісткість. Нерухомість є дорогим товаром, тому її купівля чи будівництво вимагає значного обсягу капіталовкладень. Залучення засобів на купівлю або будівництво нерухомості є, з одного боку, важливим заходом, а з іншого, елементом формування рентабельності такого інвестування. Одним із методів фінансування операцій на ринку нерухомості є іпотечне кредитування. Нерухомість завжди цінувалась у банківській справі як надійна гарантія повернення позики [7, с. 126].

Іпотечний кредит має, як правило, чітке цільове призначення. Іпотечні позики в сучасних умовах найчастіше використовуються для фінансування придбання, побудови і перепланування житлових і виробничих приміщень, а також освоєння земельних ділянок. Особливістю іпотечного кредиту є те, що заставою для його надання може виступати та нерухомість, на купівлю якої він береться.

Обсяги іпотечного кредитування починаючи з 2007 року мали нестабільний характер (рис. 5) У 2013 році, вперше з часу фінансової кризи 2008 р., загальні обсяги кредитування фізичних осіб зросли – на 4,5 мільярда гривень або на 2,4% – до 192,7 мільярда гривень (дані НБУ). Однак іпотеки зростання не торкнулося: обсяги таких кредитів, виданих українським позичальникам, знижуються вже четвертий рік поспіль. За результатами 2013 року вони зменшилися до 52,4 мільярда гривень, втративши більше шести мільярдів, порівняно з 2012 роком. Більше того, обсяги іпотечного кредитування 2013 р. досягли мінімального значення за останні шість років: обсяг був меншим тільки в 2007 році – 40,8 мільярдів гривень. Станом на 1.03.2014 року сума іпотечних кредитів фізичних осіб становила 59,5 млрд. грн. і зросла до 1.09.2014 року на 3,3 млрд. грн. [2].

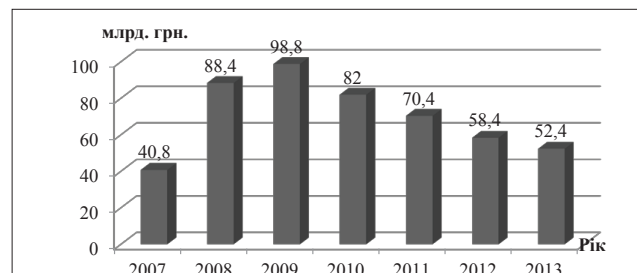


Рис. 5. Динаміка обсягів іпотечного кредитування фізичних осіб, млрд. грн.

Ніяких змін за останній рік не зазнав розмір мінімального авансу. Як і в минулому році, один банк з 50-ти найбільших за розміром активів пропонує позику з початковим внеском 10% від вартості житла і два банки – з авансом 20%. Пропозиція з авансом 30% є в асортименті в більшості кредитуючих установ. Єдине, у чому 2013-й рік перевершив свого попередника – 2012 рік – це деякі поліпшення в умовах іпотечних кредитів. І хоча несуттєвими ці позитивні зміни не назвеш, поживити кредитування їм не вдалося.

Позитивна зміна торкнулася реальних ставок за іпотечними кредитами і полягає в тому, що подорожчання іпотеки змінилося здешевленням (рис. 6-7).

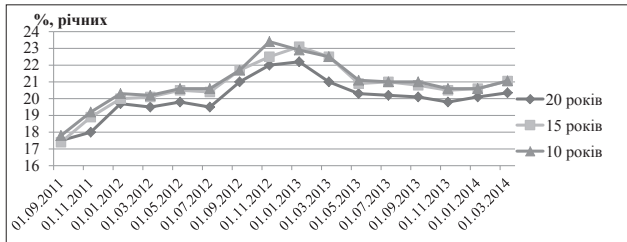


Рис. 6. Динаміка середніх реальних ставок за іпотечними кредитами на вторинному ринку

Складено за [2]

У позаминулому, 2012 році, середні реальні ставки за кредитами на купівлю житла на вторинному ринку зростали, за підсумками року збільшившись на 2,5-3,2 процентних пункти. У 2013 році середні реальні ставки знижувалися, і за підсумками року реальні ставки на вторинному ринку знизилися на 2-2,5 п.п. – до 20-20,6% реальних річних. Кредити на купівлю нерухомості на первинному ринку подешевшали набагато більше: на 2,3-5,2 в.п. – до 18,3-19,4 реальних річних. Але, станом на 01.03.2014 року ставки за іпотечними кредитами знову почали зростати, на вторинному ринку до – 21,1%, на первинному – 19,5%. Але, це все ж таки занадто дорогі кредити, і більшість населення не має змоги дозволити собі їх. Аналогічна ситуація з іпотечним кредитуванням виробничої та комерційної нерухомості.

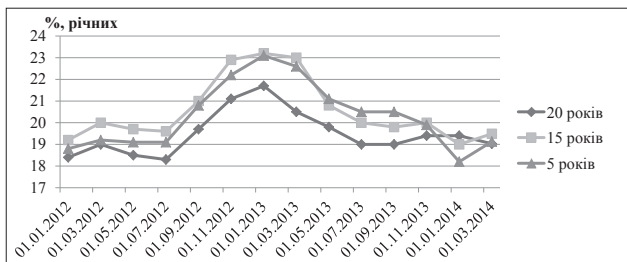


Рис. 7. Динаміка середніх реальних ставок за іпотечними кредитами на первинному ринку

Складено за [2]

Україна суттєво відстає від зарубіжних країн за обсягами та якістю житла, забезпеченістю ним населення. Рівень доходів основної частини населення не дозволяє купувати житло не тільки за ринковими цінами, а й за собівартістю. Середня заробітна плата станом на 1.03.2014 р. становить 3189 грн., а середня вартість 1 м² житлової нерухомості становить 837 дол. США. На сьогоднішній день, у зв'язку з подорожчанням долара з 8,25 до 15,2, купівельна спроможність населення зменшилася майже в двічі.

Зокрема, співвідношення середньомісячної заробітної плати до середньої вартості 1 м² нерухомості в окремих містах України ми можемо спостерігати на (рис. 8).

Отже, на сьогоднішній день через низькі доходи населення та відсутність доступної іпотеки 98% українців не можуть дозволити собі купівлю нової квартири. Як результат, в Україні сформувався величезний відкладений попит на житлову нерухомість. Значні сподівання в плані вирішення вказаної проблеми поклалися на державні житлові програми, зокрема, на оновлену програму «Доступне житло», але поки що результати її реалізації є достатньо скромними. Так, у 2013 р. за програмою доступного житла в Києві було освоєно 91 млн. грн., що дало змогу додатково залучити понад 200 млн. грн. коштів громадян. За всіма вказаними програмами було профінансовано майже 70 тис. кв. м житла. Проте, у 2014–2015 рр. у зв'язку з нестабільною ситуацією в країні не очікується фінансування державних житлових програм [8, с. 330].

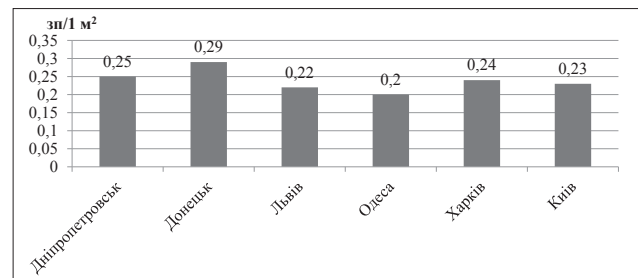


Рис. 8. Співвідношення середньомісячної заробітної плати до середньої вартості 1 м² нерухомості в Україні станом на 1.03.2014 р.

Складено за [6]

Таким чином, за результатами, аналізу можемо констатувати, що нерухомість перебуває в стані глибокого застою і в найближчі роки продовжуватиметься поступове зниження цін та кількість операцій. На користь достовірності такого невтішного прогнозу фахівцями ринку нерухомості наводиться низка аргументів:

- останніми роками в Україні відбувається погіршення макроекономічних показників – сповільнюються темпи зростання ВВП та індексу промислового виробництва, спостерігається негативний тренд зростання рівня безробіття, знижується рівень реальних доходів населення, доходів представників малого і середнього бізнесу;

- негативне зовнішньоторговельне сальдо та високий рівень доларизації вітчизняної економіки генерують високі ризики девальвації національної валюти, яка вже призводила до різкого обвалу цін на ринку нерухомості в 1998 та 2008 роках [7, с. 128];

- на сьогодні в Україні відбувається згорання доступних іпотечних програм, а очікувати зниження комерційними банками процентних ставок не доводиться, бо в умовах низької довіри до банківської системи з боку населення і суб'єктів підприємництва банки змушені залучати «дорогі» фінансові ресурси для кредитування, пропонуючи виплату дуже високих відсотків за депозитами;

- на ринку з'явилося досить багато придбаних за рахунок іпотеки житлових об'єктів, які продаються власниками через їх фінансову неспроможність здійснювати високі виплати за кредитами, а також конфіскованих банками за невиконання позичальни-

ками кредитних зобов'язань. При цьому таке житло переважно реалізується за ціною нижчою, ніж розмір боргу перед банком попереднього власника, у тому числі з причини виникнення ускладнень при його юридичному оформленні [9, с. 104].

Отже, до головних проблем, що стримують розвиток ринку нерухомості та систем фінансування житлового і нежитлового будівництва, зокрема іпотечно-кредитування, можна віднести:

- масштаби довгострокового іпотечного кредитування обмежені короткостроковою ресурсною базою банків, оскільки збільшення частки довгострокових кредитів може привести до зниження ліквідності;

- надмірна вартість кредитів, яка є наслідком високої ціни залучених ресурсів для банків та не повністю сформованого законодавчого поля в галузі іпотечного кредитування, що зумовлює високі ризики іпотечного кредитування, які закладаються банками у процентні ставки за кредитами;

- складність оцінки платоспроможності позичальника, тому що значна частка в доходах населення – неофіційні доходи;

- політична та економічна нестабільність у країні, що підвищує ризики іпотечного кредитування та інших схем фінансування на ринку нерухомості.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, потрібно відзначити, що ринок нерухомості є недосконалим ринком, з низькою ефективністю і локальним характером. Як пропозиція, так і попит на цьому ринку характеризуються незначною еластичністю. Це надто капіталомісткий товар, його ціна залежить значною мірою від локалізації і оточення та стану економіки в країні, а процес його виробництва триває навіть до кількох десятків місяців. Останнім часом у всіх сегментах ринку нерухомості відбувається значне погіршення, що пов'язано з низькою політичних, економічних, соціальних проблем, які призводять до його стагнації.

У найближчі роки, поки не стабілізується економіка в цілому, очікувати докорінних змін ми не можемо. Зі зростанням долара, у якому деномінували всі ціни на ринку нерухомості, купівельна спроможність населення зменшилася майже в двічі. Стрімка та глибока девальвація гривні має наслідком істотне зростання витрат позичальників на погашення кредитів та оплати відсотків за користування ними, що є особливо критичним для громадян і підприємств, які отримали довгострокові іпотечні кредити в іноземній валюті.

Тому головним шляхом активізації ринку нерухомості може бути лише стабілізація роботи банківського сектора України та відновлення роботи підприємств реального сектора економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Огляд ринку нерухомості за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles>.
4. REAL ESTATE RESULTS. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svdevelopment.com/ru>.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>.
6. Щомісячний бюлетень «Будівництво та іпотека». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua>.
7. Карапетян Е.Т. Аналіз ринку житлової нерухомості в Україні / Е.Т. Карапетян // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 125-128.
8. Малолепши О.В. Фінансування у процесі інвестування в нерухомість / О.В. Малолепши // Вісник Львівського національного політехнічного університету. – 2013. – № 790. – С. 330.
9. Філік Н.В. Роль іпотечного кредитування в становленні ринку житла в Україні / Н.В. Філік // Юридичний вісник. – 2013. – № 2(27). – С. 102-105.

УДК 336.713

Тимків А.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківського менеджменту та обліку
Тернопільського національного економічного університету

Маринчак Л.Р.

асистент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ І ПОЛІТИЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню можливості вдосконалення депозитної політики вітчизняних банків у контексті відновлення довіри клієнтів до банківської системи. Пропонується застосування адаптованої системи взаємозв'язків між банком та клієнтом, що базується на принципі двостороннього обміну інформацією з метою встановлення стійкого каналу довіри. Розглядається можливість імплементації системи управління відносинами з клієнтами, котра активно використовується успішними зарубіжними компаніями, її переваги та недоліки в сучасних умовах функціонування вітчизняної банківської системи.

Ключові слова: депозитна політика, довіра, макроризики, інформаційна політика, адаптована система взаємозв'язків, управління відносинами з клієнтами.

Тымкив А.О., Маринчак Л.Р. ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ В КОНТЕКСТЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ДОВЕРИЯ К ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Статья посвящена исследованию возможности совершенствования депозитной политики отечественных банков в контексте восстановления доверия клиентов к банковской системе. Предлагается применение адаптированной системы взаимосвязей между банком и клиентом, основанной на принципе двустороннего обмена информацией с целью установления устойчивого канала доверия. Рассматривается возможность имплементации системы управления отношениями с клиентами, которая активно используется успешными зарубежными компаниями, ее преимущества и недостатки в современных условиях функционирования отечественной банковской системы.

Ключевые слова: депозитная политика, макрориски, информационная политика, адаптированная система взаимосвязей, управление отношениями с клиентами.

Tymkiv A.O., Marynychak L.R. VECTORS OF BANK DEPOSIT POLICY IN THE CONTEXT OF RESTORING THE CUSTOMERS' CONFIDENCE TO THE FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS IN TERMS OF ECONOMIC AND POLITICAL UNCERTAINTY

The article investigates the possibility of improving domestic banks' deposit policy in the context of restoring customer confidence in the banking system. It is proposed to use an adapted system of relationships between the bank and the client, based on the principle of two-way exchange of information in order to establish stable channel of trust. The possibility of the implementation of the customer relationship management, which is actively used by successful foreign companies, its strengths and weaknesses in the current conditions of the domestic banking system.

Keywords: deposit policy, confidence, macro risks, information policy, adapted system of relationships, customer relationship management (CRM).

Постановка проблеми. Розвиток економічних відносин в Україні потребує значних перетворень, які повинні відбуватися в площині глобальних трендів соціокультурних, політичних та економічних трансформацій. Такі зміни потребують значної фінансової підтримки, а отже й участі фінансово-кредитних інститутів як елементів системи стимулювання процесів відновлення та зростання вітчизняної економіки.

Визначальну роль у процесі акумуляції фінансових ресурсів відіграє банківська система України – як домінуюча ланка в мобілізації тимчасово вільних коштів для вирішення першочергового стратегічного завдання: формування інвестиційних ресурсів у достатньо складних умовах макроекономічної нестабільності та проблем, що супроводжують процес інтеграції України в світовий економічний простір.

Проблема дефіциту фінансових ресурсів в Україні сьогодні актуальна, як ніколи, оскільки фінансово-кредитні інститути відчувають зниження довіри клієнтів через політичну та економічну невизначеність у країні, наслідком чого став відтік значних обсягів вкладень з депозитних рахунків.

Саме тому питання дефіциту фінансових ресурсів та відновлення довіри вкладників до банківської системи постає перед кожним банком, а завданням для

кожної банківської установи є пошук найбільш оптимальних способів вирішення даної проблеми, насамперед, через удосконалення депозитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку та вдосконалення депозитної політики банківських установ приділяють увагу науковці, аналітики й практики багатьох країн. Зокрема, серед науковців, котрі у своїх працях досліджують дану проблему, можна виділити О. Дзюблюка, О. Зайцева, Ю. Галіцейську, Н. Маслоу, Т. Андрушківа та інших. В Україні дане питання сьогодні заслуговує особливої уваги через посилення політичної і економічної нестабільності та різке зниження довіри клієнтів до банківської системи. Тому, враховуючи динамічні зміни, що відбуваються на сучасному етапі в економіці нашої країни загалом, та в сфері банківського бізнесу, зокрема, проблема вдосконалення депозитної діяльності вітчизняних банків потребує подальшого вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Сучасний розвиток економіки України потребує значних обсягів інвестицій, пошук яких ускладнюється політичною і економічною невизначеністю, а відтак, складністю залучення ресурсів із зовнішніх джерел та необхідністю зосередження уваги на ефективному використанні вну-

трішнього ресурсного потенціалу. Оскільки найбільшу питому вагу в ресурсній базі банківських установ займають кошти вкладників, важливим завданням банківської стратегії є ефективна депозитна політика, орієнтована, у першу чергу, на відновлення довіри до фінансово-кредитних установ за умов зростаючої нестабільності в усіх сферах життєдіяльності суспільства.

Отже, завдання відновлення довіри клієнтів є першочерговим для кожного банку в процесі реалізації ним депозитної політики для забезпечення стабілізації економіки та створення передумов для економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасної вітчизняної банківської системи характерним є перехід на якісно новий етап розвитку, зумовлений зростаючою конкуренцією кредитних організацій і необхідністю збереження та посилення ринкових позицій, що торкаються усіх без винятку сфер діяльності банків. На наш погляд, необхідність збільшення обсягів здійснюваних операцій і підвищення рентабельності банківської діяльності вимагають від кредитних організацій підвищення якості управління депозитними ресурсами і перегляду підходів, покладених в основу формування депозитної політики, яка повинна враховувати нові економічні умови, зокрема зростаючу політичну і економічну невизначеність.

Депозитна політика є важливою складовою банківської діяльності, оскільки визначає ресурсний потенціал банку як передумову подальшого здійснення його активних операцій. За своїм змістом процес реалізації депозитної політики передбачає комплекс заходів, різноманітних інструментів і методів, що дозволяють сформувати збалансований депозитний портфель, а також забезпечити конкурентоспроможність фінансово-кредитної установи на ринку банківських послуг. Цей аспект є надзвичайно важливим у сучасних умовах функціонування ринку банківських послуг в Україні, зокрема наявності значної кількості банківських установ і високого рівня конкуренції між ними, а також проблеми різкого зниження довіри до банків з боку клієнтів, викликаній бурхливими політичними та економічними змінами в країні з кінця 2013 року і до сьогодні.

Непередбачуваність подій, високий темп змін, нові управлінські проблеми, з якими раніше банкам не доводилося стикатися, – це лише частина негативних явищ для банківських установ України в сучасних умовах. Панічні настрої населення в умовах нестабільності курсу національної валюти, інфляції, росту цін та зниження купівельної спроможності викликали суттєвий відтік депозитів з банківських установ, що призвело до зниження їх ліквідності і платоспроможності, а відтак банкрутства та введення тимчасових адміністрацій.

Загалом трансформувалися і цілі діяльності банків: якщо раніше вони були орієнтовані на ефективність діяльності, стабільність та прибутковість, то сьогодні все важливішим стає питання виживання та стабілізації фінансового стану.

Так, за минулий рік – з 1 жовтня 2013 року по 1 жовтня 2014 року депозити громадян у банках скоротилися з 422,5 гривень до 312,7 млрд. гривень, або на 109 млрд. гривень. Така статистика є наслідком політичних потрясінь, що підірвали довіру населення до банківської системи.

Проте, з початком девальваційних процесів деяким банкам вдалося утримувати клієнтів і навіть залучати нових. Наприклад, якщо на 1 липня 2014 року в ПАТ «Приват Банк» громадяни збере-

гли 8,42 млрд. гривень, то до 1 вересня 2014 року обсяг вкладів у цій установі виріс до 8,79 млрд. гривень. За аналогічний період наростив депозити фізичних осіб на 400 млн. гривень й АТ «Ощадбанк». Також з 1 квітня 2014 року не змінилася перша п'ятірка банків по вкладах населення: ПАТ «Приват», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Дельта», «Укресімбанк» та банк «Фінанси і кредит».

З початку року позитивну динаміку щодо збільшення строкових коштів фізичних осіб зберегли такі банки, як Укресімбанк (14% з січня по жовтень), ПУМБ (5,2%), Альфа-Банк (2,1%), ОТП Банк (19%), Укргазбанк (20,1%) [1].

Розглядаючи стратегію діяльності банківських установ України, можна відзначити, що в досягненні успіху в умовах посилення кризових явищ велику роль відіграє саме врахування зовнішніх та внутрішніх факторів невизначеності.

Зокрема, для успішної реалізації депозитної стратегії банківські установи передбачили:

1. Модернізацію каналів продажів депозитних продуктів в умовах зростання конкуренції на ринку банківських послуг (Ощадбанк) [2];

2. Розширення асортименту банківських послуг відповідно до змінних потреб клієнтів банківської установи (Приватбанк) [3];

3. Максимальне врахування депозитних ризиків при реалізації депозитної політики банківської установи, зокрема посилення інформаційної та фінансової безпеки банківської установи (Дельта банк) [4]

Проте, на наш погляд, найбільш ефективною буде депозитна політика, котра розроблена на основі клієнтоцентричної стратегії із врахуванням факторів невизначеності.

В умовах клієнто-орієнтованої концепції функціонування банківських установ першочергове місце відводиться саме клієнтам – як пріоритетному і практично безальтернативному джерелу банківських ресурсів в Україні.

Особливий акцент слід зробити на такій категорії клієнтів, як фізичні особи, оскільки більшість депозитних угод строком понад 1 рік укладаються банками з населенням. Відтак, рівень довіри та ставлення клієнтів до банківської установи визначає подальшу доцільність та результативність її функціонування.

Глобальна криза останніх років у своїй основі є наслідком всеохоплюючої кризи довіри, що проникла у бізнес-відносини на усіх рівнях економічної системи.

На нашу думку, суттєву роль у вирішенні проблеми довіри до банківської системи України саме з точки зору ресурсного забезпечення відіграють два важливі фактори: по-перше, це макроризики, а по-друге, інформаційна політика. Зосереджуючи увагу на проблематиці макроризиків, слід відзначити, що в цю категорію ми відносимо ризики макроекономічного рівня, тобто це несприятливі чинники соціальної, політичної, економічної, екологічної сфери, які обумовлюють суттєві загрози фінансовій системі країни загалом, та банківській системі країни, зокрема.

Фактор інформаційної політики є більш багатогранний, оскільки характеризує не лише складову розподілу певної сукупності даних, а й визначає передумови їх формування саме на відповідному рівні. З огляду на це, держава в особі Уряду та Національного банку зобов'язана розробити модель взаємозв'язку між системою регулювання макроризиків та інформаційною політикою держави в сфері банківського бізнесу. Тобто, виникає об'єктивна необхідність проведення виважених та обґрунтованих

кроків саме з боку державних органів регулювання та нагляду, що дозволить вирішити проблему недовіри до банківської системи.

Така система взаємозв'язку розроблена та представлена на рисунку 1.

Характеризуючи рис. 1, слід підкреслити, що найбільш результативним взаємозв'язком між інформаційною політикою та системою регулювання макроризиків буде тоді, коли в результаті проведення першої вдасться уникнути панічних настроїв серед населення, а відтак, і відтоку ресурсів з банківської системи та зростання довіри до банківської системи. Особливо це стосується умов нестабільності політичного, економічного та соціального стану у державі, що власне спостерігається зараз в Україні. Тому застосування даної моделі в сучасних умовах має важливе практичне значення, оскільки окреслює завдання і принципи інформаційної політики, її взаємозв'язок із системою регулювання макроризиків та визначає результати її реалізації, виражені у виробленні загальної концепції мінімізації впливу макроризиків, зростанні рівня поінформованості населення та уникненні паніки на фінансовому ринку.

Найефективнішим інвестором у кожній країні є власне населення – це загальновідома істина. У зв'язку з цим, розробка та впровадження конкретних практичних заходів, спрямованих на відновлення довіри до вітчизняної банківської системи, є необхідною умовою зміцнення стійкості банківського сектору, а також підвищення ролі фінансово-кредитної системи в стимулюванні збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства.

Враховуючи те, що єдиної депозитної політики для всіх банків нема, кожен банк визначає свою власну депозитну політику з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні своєї діяльності. Якщо банк не розробляє депозитну політику або реалізовує її на невисокому якісному рівні, то сукупний ризик його діяльності значно підвищується [5, с. 3-13]. А тому, беручи до уваги критерій довіри до банківської установи, на нашу думку, доцільно першочергово визначити основні засади депозитної стратегії.

Вітчизняні банківські установи у визначенні місії та корпоративних цінностей орієнтуються у більшій мірі на загальні концептуальні цінності роботи, при цьому упускаючи аспекти інформаційної відкритості саме для клієнтів. Особливо це спостерігається у великих універсальних банках, котрі роблять акцент на відповідальності, відданості і професіоналізмі, проте не враховують вплив комунікаційної політики, яка є невід'ємною складовою загальної політики банку і має проводитись на обов'язкових засадах, причому її ефективність прямо пов'язана з результатом діяльності як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Така політика здійснюється з метою підвищення ефектив-

ності роботи банку, проте вона не досягне ефективності без дотримання принципу транспарентності, що досягається не за рахунок кількості інформації, якою обмінюються, а за рахунок її якості.

З метою зміцнення довіри банкам необхідно підвищувати рівень обізнаності населення щодо своєї діяльності та ролі в суспільстві, у тому числі, звертати увагу на соціальні проекти, які реалізують більшість банків.

Для цього, крім публікації даних на офіційних сайтах, важливою є робота в напрямку донесення інформації до пересічних громадян і забезпечення її вірного тлумачення. Це можливо здійснити шляхом безпосереднього спілкування представників банків з потенційними клієнтами.

Провадження банківської діяльності, спрямованої на підвищення рівня фінансової грамотності населення, та участь у соціальних проектах сприяє поліпшенню банківського іміджу і, як наслідок, підвищенню довіри населення до банківської системи.

Поряд із цим, недоліки в управлінні практично завжди виступають однією з головних причин виникнення проблем у банківській сфері, а тому, на думку окремих дослідників, заміна керівництва – це найбільш важливий захід для відновлення довіри [6, с. 50]. На нашу думку, така позиція має місце лише в структурі комплексу заходів щодо відновлення довіри і, разом з цим, підвищує саме довіру акціонерів (засновників) банку. З точки зору пересічних вкладників, базовими, все ж таки, залишаються імідж та репутація банку. Окрім цього, критерій надійності розглядається як суб'єктивна оцінка вкладників, що, на нашу думку, визначається місцем банку на ринку та ефективністю його маркетингової системи.

В економічно розвинутих країнах, де склалися цивілізовані ринкові відносини, важливим елементом банківського менеджменту стала концепція, що

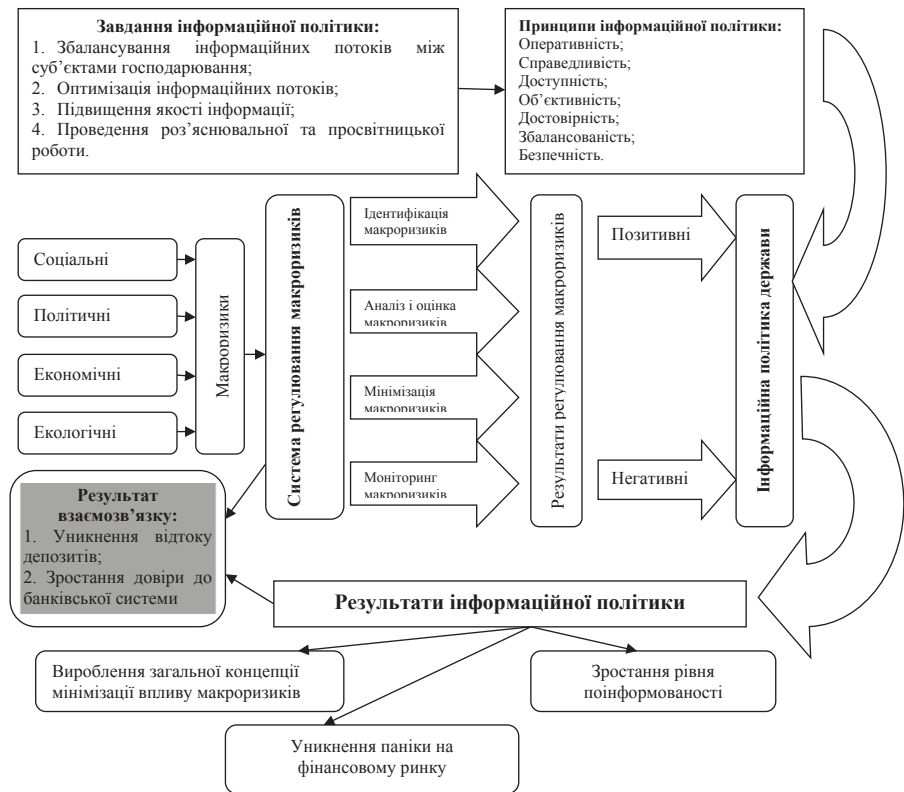


Рис. 1. Інформаційна політика держави як вектор зростання довіри до банківської системи

визначає характер відносин між банком і клієнтом. Досліджено, що в останні роки європейські банки використовують нову технологію управління відносинами з клієнтами, зокрема при здійсненні депозитних операцій – CRM (Customer Relationship Management). Ця сучасна технологія передбачає зміну робочих місць службовців банку, які здійснюють безпосередні контакти з клієнтами, централізацію функцій банківського маркетингу та зміни в організації і використанні баз даних клієнтів.

Управління відносинами з клієнтами (CRM) – поняття, що охоплює концепції, котрі використовуються компаніями для управління їх взаємовідносин зі споживачами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників та партнерів. Загалом, CRM-система – це одна із нових технологій управління відносин з клієнтами, що розглядається як набір пропозицій, за допомогою яких обслуговується кожний крок процесу взаємодії з клієнтами, пов'язаних єдиною бізнес-логікою і інтегрованих в корпоративне інформаційне середовище на основі єдиної бази даних [7].

Однак, система Customer relationship management не враховує, на наш погляд, ряд важливих клієнто-орієнтованих аспектів, що в розвитку депозитної діяльності впливають саме на довіру до діяльності банківської установи наявних та потенційних клієнтів. Серед таких аспектів ми, зокрема, виділяємо :

1. Взаємодія з клієнтами повинна відбуватися не лише через збір інформації про клієнтів, про їх потреби та операції – на нашу думку, цей процес носить односторонній характер;

2. У результаті односторонності взаємозв'язку втрачається комунікативна складова діяльності;

3. Разом із зниженням ефективності системи маркетингу та втрати комунікативної функції, інформаційні потоки втрачають збалансованість, що значно знижує якість інформації саме про банк, про його діяльність і, відповідно, про депозитний продукт;

4. Зниження якості інформації саме про діяльність фінансово-кредитної установи може призвести до втрати довіри до банку, оскільки в клієнта достатньо часто складається враження про те, що банк хоче отримати максимум інформації про нього, однак взамін не надає повномісній інформації про себе.

Як стверджують дослідники, у відносинах між банками і клієнтами використовуються три типи інформації [8, с. 313-318]:

– макроінформація, яка перебуває в розпорядженні фахівців з маркетингу і містить дані про вікові, професійні характеристики всіх клієнтів банку. Ця інформація використовується службами маркетингу для аналізу існуючого портфеля активів банку і для розробки нових банківських продуктів і послуг;

– мікроінформація – використовується комерційними консультантами, містить різні характеристики клієнта, його поведінки та звичок. Така інформація може накопичуватися в комп'ютері консультанта та використовуватися для персоналізації відносин з клієнтом;

– мезоінформація – займає проміжне місце між названими вище категоріями, являє собою інформацію загального характеру, яка дає змогу здійснювати сегментування клієнтів за окремими критеріями, визначати їхні властивості (агрибути), рівень якості тощо.

Враховуючи визначені нами вище недоліки CRM-системи та необхідність оптимізації депозитної політики на основі підвищення довіри до банківської установи, пропонуємо модель адаптованої системи взаємозв'язків між клієнтами та банківською установою. В основі процесу адаптації нами закладено принцип двосторонніх збалансованих інформаційних потоків (рис. 2).

Дана концепція повинна скласти основу депозитної політики сучасного комерційного банку. Однак, саме для депозитної політики банку доцільно, на наш погляд, кожен інформаційний потік доповнити управлінськими критеріями інформації, які конкретизують сукупність необхідних даних, що не лише оптимізує інформаційні потоки, але й визначає фактор довіри як пріоритетний у відносинах клієнт-банк.

Таким чином, розроблена модель адаптованої системи взаємозв'язків дає можливість тісної співпраці банку з клієнтом та обміну інформацією, що цікавить обидві сторони та допомагає встановити рівень довіри, необхідний для тривалої співпраці на взаємовигідних умовах.

Разом із цим, в основі відновлення довіри в контексті депозитних операцій лежить принцип двосторонності інформаційних потоків, збалансування яких дозволяє встановити довірчі відносини між клієнтом та банком, а розрахунок індивідуального рейтингу довіри до окремого депозитного продукту допоможе сформулювати управлінські рішення, що оптимізують депозитну політику банку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що клієнто-орієнтована

концепція розвитку банківських установ передбачає важливість та пріоритетність клієнтів як головного джерела банківських ресурсів, а тому стосунки банку і клієнта визначають подальшу доцільність розробки та реалізації депозитної політики банківської установи. Глобальна криза останніх років, яка у своїй основі є наслідком всеохоплюючої кризи довіри, що проникла в бізнес-процеси на всіх рівнях економічних відносин, сьогодні поглиблюється політичною й економічною невизначеністю в Україні, і це вимагає негайної реакції з боку банківських установ щодо недопущення втрати клієнтської і ресурсної бази.

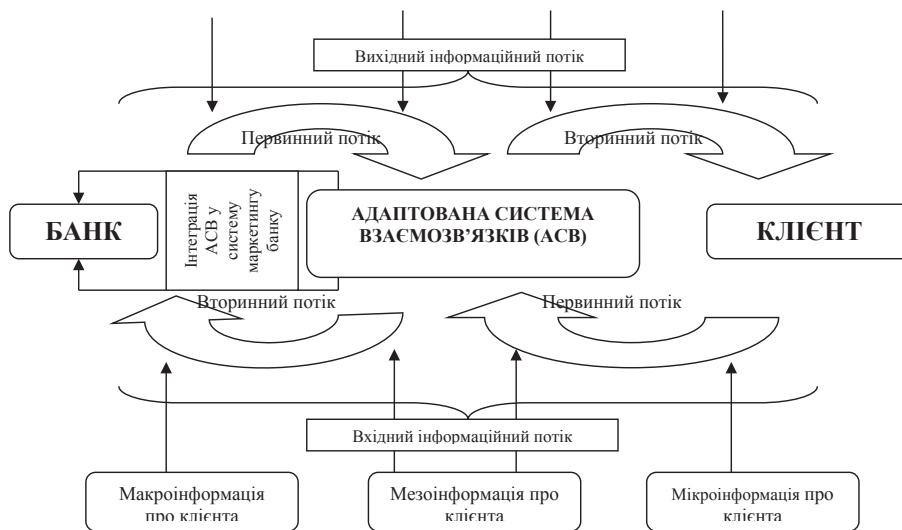


Рис. 2. Функціонування адаптованої системи взаємозв'язків (АСВ)

Важливу роль у вирішенні проблеми довіри до банківської системи України, саме з точки зору ресурсного забезпечення, відіграють два важливі фактори: макроризики та інформаційна політика. У категорію макроризиків віднесено ризики макроекономічного рівня, тобто це несприятливі чинники соціальної, політичної, економічної, екологічної сфери, які обумовлюють суттєві загрози фінансовій системі країни загалом та банківській системі країни зокрема. Фактор інформаційної політики передбачає активне спілкування банку з клієнтами, побудоване на двосторонньому обміні достовірною інформацією з метою встановлення довірчих відносин.

Можливість імплементації зарубіжного досвіду через застосування системи управління відносинами з клієнтами (CRM), котра активно використовується компаніями для управління їх взаємовідносинами із споживачами, відкриває нові перспективи для вітчизняних банківських установ, однак, на нашу думку, вона має враховувати особливості сучасного банкінгу в Україні. З огляду на це, пропонуємо використовувати адаптовану систему взаємозв'язків між клієнтами та банком, в основу якої закладено принцип двосторонніх збалансованих інформаційних потоків, що підкреслює пріоритетність встановлення взаємної довіри.

Таким чином, визначаючи основні вектори розвитку депозитної політики банків у контексті від-

новлення довіри до фінансово-кредитних установ, на наш погляд, необхідно зосередити увагу на проблематиці трьох основних рівнів довіри, зокрема рівень банківської системи, рівень банку та рівень окремого продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Топ-20 банків по депозитам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/individualnyy_biznes/stati/top_20_bankov_po_depозitam.
2. Стратегічний план АТ «Ощадбанк» на 2012-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oschadnybank.com/uploads/Presentation_28.12.11.pdf.
3. Депозити Приватбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ua/depозiti/>.
4. Політика протидії шахрайству [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deltabank.com.ua/about/shakhrail/>.
5. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи / Т. Андрушків // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – Випуск 17. – С. 3-13, с. 4.
6. Коваленко В. В. Крухмаль О. В. Антикризове управління у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: Монографія. – Суми: УАБС НБУ. – 2007. – 198 с., с. 50.
7. Кльоба Л. Г. Маркетингові аспекти вдосконалення управління банківською діяльністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
8. Бондаренко А. Ф., Розкошна О. А., Косенко В. І. Сучасні аспекти розвитку клієнтинг-стратегії банку // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 313-318.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:338.46

Василюк М.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту**Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника***Григорів О.О.***кандидат економічних наук, старший викладач,
старший викладач кафедри фінансів**Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

ОРГАНІЗАЦІЯ Й ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАРАНТІЙ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ У СУЧАСНІЙ ПРОФЕСІЙНІЙ ПРАКТИЦІ АУДИТУ

Стаття присвячена дослідженню проблемних питань забезпечення якості аудиторських послуг, запропоновано напрями трансформації системи контролю якості аудиту в умовах необхідності удосконалення управління якістю аудиторських послуг. Досліджено й обґрунтовано необхідність розробки організаційних засад контролю якості аудиторських послуг, удосконалення системи контролю якості та механізму їх реалізації.

Ключові слова: аудиторські послуги, моніторинг якості, контроль якості послуг аудиту, забезпечення якості, політика і процедури контролю якості.

Василюк М.М., Григорьев О.О. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГАРАНТИЙ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ И МЕХАНИЗМ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ АУДИТА

Статья посвящена исследованию проблемных вопросов обеспечения качества аудиторских услуг, предложены направления трансформации системы контроля качества аудита в условиях необходимости совершенствования управления качеством аудиторских услуг. Исследована и обоснована необходимость разработки организационных принципов контроля качества аудиторских услуг, совершенствования системы контроля качества и механизма его реализации.

Ключевые слова: аудиторские услуги, мониторинг качества, контроль качества услуг аудита, обеспечение качества, политика и процедуры контроля качества.

Vasilyuk M.M., Grigoriev O.O. ORGANIZATION AND QUALITY ASSURANCE AUDIT SERVICES AND THE MECHANISM OF THEIR REALIZATION IN MODERN PROFESSIONAL PRACTICE AUDIT

The article investigates the problems of ensuring the quality of audit services offered directions of transformation of the system of audit quality control in terms of the need to improve quality control of audit services. Investigated and substantiated the need for the development of organizational frameworks for quality control of audit services, improvement of quality control system and mechanism for their implementation.

Keywords: audit services, quality monitoring, quality control, audit services, quality assurance policies and quality control procedures.

Постановка проблеми. Аудит як суспільний інститут дозволяє реалізувати особливу неформальну норму в суспільстві – довіру, що проявляється у такій послідовності: спочатку суб'єкт довіряє формальному інституту (аудиту), а інститут в особі аудиторів вирішує, який суб'єкт в рамках його компетенції, що обмежена висловленням думки стосовно ступеня достовірності фінансової звітності, вартий такої довіри. Аудиту властивий також конфлікт інтересів, який може проявлятися у розбіжності інтересів аудитора та конкретного клієнта, невизначеного кола третіх осіб або суспільства в цілому («розходження (розрив) в очікуваннях»), а також в існуванні обмежень, пов'язаних з необхідністю дотримання засад незалежності та нейтральності. В Україні сучасне законодавство у сфері аудиторської діяльності потребує подальшого удосконалення, що повинно ґрунтуватися на основі розробленої ЄС Директиви 2006/43/ЄС. На сьогоднішній день залишаються не розробленими в повному обсязі питання формування ефективної системи контролю якості аудиту та її адаптації до існуючих ризиків. Нереалізованим сегментом підвищення якості аудиторських послуг залишається використання системного підходу до побудови меха-

нізму контролю якості аудиту, при цьому створення такої системи на практиці ускладнюється недостатньою розробленістю її структури, а також прийомів, методів та інструментів побудови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та практичні рекомендації щодо контролю якості аудиту розглядалися у працях таких вчених та практиків-аудиторів, як Р. Адамс, С.М. Бичкова, Ю.О. Данилевський, З.В. Кир'янова, Дж.Л. Лоббек, В.І. Подольский, Дж.К. Робертсон, Я.В. Соколов, В.П. Суйц, А.Д. Шеремет. Дослідженню категорії «якість» чимала увага приділялася такими науковцями, як О.В. Голосов, Е.М. Гутцайт, В.В. Скобара, А.А. Терехов. Проблеми якості в аудиті викликають наукову цікавість багатьох дослідників і науковців. Зокрема, проблеми етики, якості, вимог суспільства до аудиторської професії розглядаються у працях Ф.Ф. Бутинця, С.Я. Зубілевич, О.А. Петрик, О.Ю. Редько, Л.І. Савченка, В.В. Сопка та інших.

Постановка завдання. Необхідність дослідження даного питання зумовлена тим, що якість аудиторських послуг не задовольняє вимоги споживачів українського ринку, що насамперед пов'язано із не-

досконалістю законодавчої та нормативної бази та значно знижує рівень важливості аудиту й соціально-економічних переваг інформації, підтвердженої незалежним аудитом. Таким чином, недосконалість ринку аудиторських послуг зумовлює актуальність дослідження питання контролю якості аудиторських послуг та особливостей реалізації контролю якості аудиторських послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика аудиту засвідчує, що ефективний контроль за якістю аудиторських послуг є запорукою успішної діяльності аудиторських компаній, покращення результатів їх роботи, підвищення конкурентоспроможності. Збільшуючи кількість успішно виконаних замовлень, аудиторські фірми таким чином підвищують ступінь довіри до своєї діяльності. Однією із проблем забезпечення якості аудиторських послуг, яка стосується Аудиторської палати України, є фінансування діяльності. Згідно з Директивою ЄС, фінансування системи суспільного нагляду має бути гарантованим і вільним від будь-якого неналежного впливу з боку аудиторів чи аудиторських фірм [2]. Проте на сьогодні основним джерелом фінансування АПУ є плата за сертифікацію, реєстрацію та підвищення кваліфікації аудиторів. Система громадського нагляду має нести остаточну відповідальність за надання дозволу та реєстрацію суб'єктів аудиторської діяльності, схвалення стандартів етики, внутрішнього контролю якості, подальшу освіту, гарантії якості, розслідування та дисциплінарні системи. Представлення державним та суспільним органам повноважень зі встановлення певних гарантій якості аудиту зумовлено необхідністю підтримання авторитету аудиторської професії та підвищення довіри до оприлюднених фінансових звітів з боку користувачів. Механізм забезпечення якості аудиту в Україні повинен базуватися на таких складових, які є важливим чинником підвищення якості аудиту з урахуванням євроінтеграційного курсу України: створення системи суспільного (громадського) нагляду за аудиторською діяльністю, забезпечення незалежності та прозорості системи зовнішнього контролю якості аудиту, прозорості аудиторської діяльності, підвищення вимог до суб'єктів аудиторської діяльності, які виконують аудит фінансової звітності суб'єктів публічних (суспільних) інтересів. Національні системи громадського нагляду повинні бути об'єднані в єдину загальноєвропейську систему задля забезпечення високої якості здійснення професії аудитора. Тому окремі країни та ЄС розробляють процедури взаємного визнання систем громадського нагляду, що надає змогу міждержавного моніторингу системи нагляду [3-59].

Перед керівництвом аудиторських фірм постає завдання пошуку стратегічних мож-

ливостей і формування нових стійких конкурентних переваг, які надалі дозволять виявляти та реалізувати невикористані резерви системи управління якістю послуг і довіри користувачів інформації до результатів аудиту. Так, категорія якості аудиту ґрунтується на тому, що якісний аудит – це аудит, проведення якого повністю відповідає вимогам стандартів аудиту, бо саме тільки завдяки якості можна забезпечити адекватність думки аудитора фактичній оцінці стану справ замовника. Як указує В.О. Озеран, у країні склалася ситуація, коли багато українських суб'єктів із зрозумілих причин не можуть дозволити собі розкіш відмовлятися від таких замовників, а відповідно, і від таких критеріїв якості аудиту [4, с. 114].

Головним результатом аудиту слід розглядати аудиторський звіт, алгоритм забезпечення якості якого представлений на рисунку 1. Формування концептуальних підходів до визначення якості аудиту вимагає виділення й ключового користувача результатами аудиту.

Дане питання стосується в основному обов'язкового аудиту, оскільки при проведенні ініціативного аудиту коло користувачів та їх інформаційні потреби можуть бути чітко ідентифіковані. Головним користувачем за результатами обов'язкового аудиту слід визнати зовнішніх користувачів з прямим фінансовим інтересом, які не можуть вимагати від суб'єктів господарювання надання інформації безпосередньо їм і повинні покладатися на фінансову звітність та аудиторські звіти стосовно значної частини необхідної їм інформації. Першим кроком до забезпечення високої якості аудиторської практики



Рис. 1. Алгоритм забезпечення якості аудиторського звіту

фірми є безпосереднє включення в процес організації та здійснення аудиту заходів щодо контролю його якості. Їхнє впровадження передбачає розробку й обґрунтування організаційно-методичного механізму контролю якості роботи аудиторів на макрорівні і макрорівні. Однією із складових організаційно-методичного механізму контролю якості результатів процесу аудиту є його інформаційна забезпеченість. При формуванні банку нормативно-правового забезпечення аудиту необхідно керуватися такими загальними принципами систематизації цієї інформації:

- за сферами бізнесу клієнта;
- за термінами регулювання діяльності;
- за ступенем нормативно-правового регулювання.

Проаналізовані нами форми здійснення контролю якості аудиторських послуг з боку АПУ, з урахуванням вимог закону України «Про аудиторську діяльність», Концептуальної основи контролю аудиторської діяльності в Україні та Положення про зовнішні перевірки систем контролю якості, створених аудиторськими фірмами та аудиторами згідно з професійними стандартами, законодавчими і нормативними вимогами, дали можливість сформулювати певні правові гарантії якості аудиту в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

**Правові гарантії
забезпечення якості аудиту в Україні**

Вид контролю	Процедури
Попередній контроль	<ul style="list-style-type: none"> - затвердження національних положень з практики аудиту; - розробка та прийняття додаткових положень, які стосуються аудиторської діяльності; - затвердження стандартів контролю якості, аудиту, надання впевненості та професійної етики; - встановлення процедур сертифікації аудиторів; - ведення Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.
Поточний контроль	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення порядку подовження чинності сертифікату; - встановлення вимог до постійного удосконалення професійних знань аудиторів.
Наступний контроль	<ul style="list-style-type: none"> - проведення зовнішнього контролю якості аудиторських послуг; - встановлення вимог до уповноважених контролерів, які можуть проводити зовнішній контроль якості аудиту; - застосування стягнень до аудиторів за неналежне виконання професійних обов'язків; - встановлення порядку реагування на скарги та звернення, які надходять з боку юридичних і фізичних осіб.

Джерело: розроблено на основі [5, с. 282]

Отже, аудит не може існувати без ефективного зовнішнього контролю якості за аудиторською діяльністю, адже метою такого контролю є насамперед впевненість у тому, що аудиторі та аудиторські фірми задовольняють потреби суспільства на високому рівні, використовуючи при цьому високу професійну майстерність та дотримуючись усіх нормативних актів з питань аудиту.

Зовнішній контроль якості аудиторської діяльності реалізується через Аудиторську палату України та Спілку аудиторів України, а також дає змогу створити у кожного суб'єкта аудиторської діяльності ефективну внутрішню систему якості. Адже з метою

отримання Свідоцтва про відповідність систем контролю якості окремих практикуючих аудиторів чи аудиторських фірм потрібно організувати дієву політику та процедури щодо:

- відповідальності керівництва за якість;
- етичних вимог;
- прийняття завдання, продовження співробітництва з клієнтом;
- виконання конкретних завдань;
- людських ресурсів;
- моніторингу.

Таким чином, зовнішній контроль якості аудиту та аудиторських послуг представлений різними рівнями і передбачає участь у ньому як державних структур, так і професійних аудиторських об'єднань.

Стосовно внутрішнього контролю якості роботи аудиторів відзначимо, що ефективне функціонування є запорукою надання якісних аудиторських послуг та проведення аудиторських перевірок. Суб'єктами внутрішнього контролю якості аудиторських послуг на різних рівнях управління є:

- керівник аудиторської фірми;
- керівник певного структурного підрозділу;
- керівник аудиторської групи (бригади);
- окремий аудитор.

Внутрішній контроль якості професійних аудиторських послуг являє собою безпосередній контроль власника. Він реалізується шляхом створення внутрішньофірмових стандартів та здійснення контролю кожним окремим аудитором зокрема. Ефективне функціонування даного виду контролю є запорукою надання якісних аудиторських послуг та проведення аудиторських перевірок. Процедури оцінки якості роботи аудиторів визначаються самою аудиторською фірмою самостійно на основі їх переліку, наведеного у додатках МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності». Вони розробляються, виходячи з потреб аудиторської фірми, поставлених цілей, завдань, а також з урахуванням вимог чинного законодавства. Система громадського нагляду має нести остаточну відповідальність за надання дозволу та реєстрацію суб'єктів аудиторської діяльності, схвалення стандартів етики, внутрішнього контролю якості, подальшу освіту, гарантії якості, розслідування та дисциплінарні системи. Національні системи громадського нагляду повинні бути об'єднані в єдину загальносвітову систему задля забезпечення високої якості здійснення професії аудитора. Тому окремі країни та ЄС розробляють процедури взаємного визнання систем громадського нагляду, що надає змогу міждержавного моніторингу системи нагляду [3].

Серед міжнародних організацій, які на даний час фактично здійснюють суспільний нагляд за роботою аудиторів, можна виділити такі:

- РІОВ – створена у лютому 2005 року з метою нагляду за розробками ІFAC [7] у сфері аудиту, надання впевненості, етики і освітніх програм. Основна ціль функціонування РІОВ – підвищення впевненості у інвесторів та інших осіб, що діяльність ІFAC відповідає, в першу чергу, суспільним інтересам [6];
- ЕGАОВ – створена 14 грудня 2005 року з метою надання рекомендацій Європейській Комісії з питань аудиту, а також координації дій нової системи суспільного нагляду за роботою аудиторів та аудиторських фірм у межах Європейського Співтовариства [8];
- РСАОВ – створена у США у 2003 році з метою захисту інвесторів та суспільних інтересів шляхом забезпечення інформативності, достовірності та незалежності аудиторських звітів [9].

Головна ознака суб'єкта контролю полягає у наявності владних повноважень здійснити вплив на поведінку підконтрольного об'єкта для її зміни з метою дотримання певних норм. У протилежному випадку, наповнюючи зміст контрольної діяльності лише етапом, на якому здійснюється пошук відхилень від існуючих норм та констатація того, чи має місце порушення, звужується значення контролю як владної діяльності, оскільки втрачаються можливості для зворотного зв'язку в системі управління. Аудит слід розглядати як професійну високоінтелектуальну діяльність, котра має форму соціально-нейтрального інституту, який виконує функції збору, оцінки інформації і представлення висновку стосовно результатів своєї роботи у складних та великих системах контролю, зменшуючи інформаційний ризик користувачів до прийняттого рівня та виступаючи одним із засобів забезпечення певного рівня інформаційної безпеки в суспільстві.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність створення суспільного нагляду впливає з неефективності діючого зовнішнього контролю якості аудиторських послуг в Україні. Даний орган повинен працювати в інтересах суспільства і бути незалежним у своїй діяльності, зокрема, що стосується фінансування. У кінцевому результаті орган суспільного нагляду повинен забезпечити підвищення довіри замовників до результатів діяльності окремих аудиторів та аудиторських фірм. Вітчизняний досвід та зарубіжна практика свідчать, що застосування внутрішніх стандартів контролю якості аудиторських послуг є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності аудиторської фірми, вдосконалення управління її діяльністю, зниження аудиторського ризику, встановлення партнерських взаємовідносин між аудиторською фірмою та підприємствами-клієнтами, співробітниками й адміністрацією аудиторської фірми.

Отже, створений суспільний орган з нагляду за аудиторською діяльністю повинен працювати в інтересах суспільства, мати відповідний склад, незалежний від аудиторської професії, належний статут та належне фінансування, непідконтрольне аудиторській професії. Він повинен забезпечувати допуск до роботи та здійснювати реєстрацію приватних аудиторів та аудиторських фірм, контролювати виконання ними стандартів професійної етики та наявність у них внутрішнього контролю якості аудиторських послуг. Окрім того, орган, що здійснюватиме функції суспільного нагляду, має виконувати такі завдання:

- здійснювати міжнародне співробітництво в сфері аудиторської діяльності з державами – членами ЄС та іншими країнами;
- проводити постійний нагляд за практичною діяльністю аудиторських фірм та аудиторів;
- за необхідності здійснювати перевірку суспільно значущих суб'єктів аудиторської діяльності;
- розглядати питання включення до РСАД та виключення із нього аудиторських фірм і аудиторів.

Підвищення якості аудиту повинно відбуватися за рахунок поліпшення організації аудиторської перевірки і раціонального використання наявних ресурсів, що може бути досягнуто за рахунок створення внутрішньої системи контролю якості, основними складовими якої повинні бути такі елементи: об'єкт контролю та показники результативності, які визначають, що повинно бути зроблено для досягнення поставлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василюк М.М. Актуальні аспекти формування системи контролю якості сучасних аудиторських послуг / М.М. Василюк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Зб. наук. праць. Спецвип. 1. – Київ, 2013. – С. 41-47.
2. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844.
3. Макеєва О. Транскордонне співробітництво систем незалежного суспільного нагляду в аудиті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/370?view=material.
4. Озеран В.О. Якість аудиту фінансової звітності та методичні аспекти її перевірки / В.О. Озеран, М.В. Корягін Незалежний аудит в Україні та міжнародний досвід. Збірник тез і текстів доповідей на міжнародно-практичній конференції з аудиту. – Київ, 2003. – 185 с.
5. Шалімова Н.С. Основні гарантії забезпечення якості аудиту в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9(111). – С. 280-288.
6. Public Interest Oversight Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipiob.org>.
7. International Federation of Accounting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifac.org>.
8. European Group of Auditors Oversight Bodies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/egaob/index_en.htm.
9. Public Company Accounting Oversight Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pcaobus.org/Pages/default.aspx>.

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.86

Бандоріна Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

Дудник В.В.

*аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

Лозовська Л.І.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

МЕТОДИКА РОЗРОБКИ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ «ПРИЛАДОВА ПАНЕЛЬ»

Стаття присвячена порівняльному аналізу баз для побудови варіанту приладової панелі. В роботі практично реалізовано приладову панель, яка відображає усі необхідні показники у зручному для аналізу вигляді. Аргументовано доцільність використання такого варіанту приладової панелі аналітиками або керівниками проекту ринку морських міжнародних вантажоперевезень.

Ключові слова: приладова панель, система показників, інтегральні індекси, інструмент управління, база даних.

Бандорина Л.Н., Дудник В.В., Лозовская Л.И. МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ИНСТРУМЕНТА АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ «ПРИБОРНАЯ ПАНЕЛЬ»

В статье проводится сравнительный анализ баз для разработки варианта приборной панели. В работе практически реализовано приборную панель, на которой отображаются необходимые показатели в удобном для анализа виде. Аргументировано целесообразность использования такого варианта приборной панели аналитиками или руководителями проекта.

Ключевые слова: приборная панель, система показателей, интегральные индексы, инструмент управления, база данных.

Bandorina L.N., Dudnik V.V., Lozovska L.I. AN APPROACH TO DEVELOPMENT OF THE «DASHBOARD» AUTOMATED CONTROL SYSTEM

This paper is dedicated to comparative analysis of databases for the purposes of making a variation of a dashboard. We have implemented a practical dashboard which displays all necessary readings in an analysis-friendly form. We argue the usefulness of this dashboard variant for analysts or project managers in the area of international sea freight.

Keywords: dashboard, system of readings, integral indices, control tool, database.

Постановка проблеми. Керівнику великої установи доводиться пропускати через себе великі об'єми інформаційних потоків. Йому одночасно необхідно контролювати всі сфери діяльності установи. Для проекту дослідження ринку міжнародних морських вантажоперевезень, в рамках якого виконувалась робота, актуальною є розробка збалансованої системи показників, що дозволить робити висновки щодо ефективності діяльності робітників проекту, а також що до наявної ситуації на ринку. Бажано мати не лише значення самих показників ринку, а і форму, яка наочно відображає всі необхідні показники і, в разі отримання нових результатів відразу ж візьме їх до уваги. Проблему аналізу ситуації та оперативного прийняття рішень дозволяє вирішити розробка інструменту типу «Приладова панель». У даній роботі проведено порівняльний аналіз баз для побудови конкретного варіанту приладової панелі та практично реалізовано робочий варіант такої панелі. Для цього було розроблено базу даних, що зберігає у собі всі необхідні для розрахунків дані. В неї протягом робочого тижня вносяться нові дані щодо стану ринку міжнародних морських вантажоперевезень.

Було побудовано приладову панель, яка належним для того образом відображає усі необхідні показники ринку у зручному для аналізу вигляді.

Задача створення приладової передбачає створення зручного програмного продукту, що буде використовуватися для швидкого та наочного відображення великої кількості даних. Приладова панель має стати зручним інструментом в роботі керівника чи аналітика.

Метою даної роботи є розробка інструменту «Приладова панель» для аналізу ситуації та оперативного прийняття рішень в першу чергу аналітикам та керівникам проекту міжнародного ринку морських вантажоперевезень (ISM – International Seaborn Market), яка дозволить швидко, просто і наочно відобразити найбільш важливі показники ринку та поточний стан виконання необхідних робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Так як одним з найбільш важливих елементів функціонування будь-якої компанії, включаючи і некомерційні, є система управління ресурсами, то перспективною видається розробка приладової панелі. Така система є необхідною, оскільки дозволяє суттєво підвищити ефективність управління. Вона дозволяє

скоротити час, що витрачається на пошук необхідних знань, який необхідний для прийняття рішення та суттєво підвищити якість прийняття рішення. Для побудови такої системи індивідуальних «пультів управління бізнесом» необхідні відповідна методологія, інструменти, програмний продукт та база даних, що буде накопичувати усю інформацію стосовно проекту. Така система повинна забезпечити наступне:

- доступ до всіх знань про внутрішнє і зовнішнє середовище, які необхідні для прийняття та реалізації оптимальних рішень в своїй «зоні відповідальності»;
- генерацію необхідних знань (документів);
- обмін цими знаннями з іншими співробітниками під час сумісної роботи.

Отже, для оперативного відстеження показників ринку міжнародних вантажоперевезень, для прийняття оперативних рішень, написання аналітичних статей аналітикам проекту ISM потрібна розробка відповідної приладової панелі. Це можна зробити декількома шляхами: розробка приладової панелі на базі існуючого програмного забезпечення для корпоративних інформаційних систем (в цьому випадку потрібно як купівля відповідного обладнання, програмного забезпечення, так і оплата послуг спеціалістів для його адаптації до потреб некомерційної організації зі своїми специфічними потребами та навчання персоналу лікарні роботи з ним) або розробка приладової панелі на базі вже наявного програмного забезпечення, встановленого на наявному обладнанні.

Одна з найбільш поширених в світі методологія, яка дозволяє побудувати дійсно комплексну, інтегровану і одноамітну систему управління корпоративними знаннями, базується на мові опису бізнесу (Business Description Language – BDL) і картах сукупної ефективності (Aggregate Value Scorecards – AVS) об'єктів бізнесу [1]. Згідно з цією методикою, на екрані відповідного комп'ютера повинна відображатися система бізнес-об'єктів в зоні відповідальності конкретного керівника, менеджера та спеціаліста. Для максимальної ефективності управління бізнесом кожен бізнес-об'єкт повинен функціонувати максимально ефективно і синергія між бізнес-об'єктами повинна бути максимальною. А для цього значення відповідних ключових показників ефективності (КПЕ) бізнес-об'єктів мають бути оптимальними в деякому сенсі. Для зручності моніторингу та управління КПЕ (наприклад, обсягу продажів чи прибутку від того чи іншого продукту і послуги) їх опис зводиться в карти сукупної ефективності (AVS), в яких вказуються ідеальне значення показника, а також планове і фактичне значення.

Співвідношення ідеального, планового і фактичного значень дозволяє визначити індекс ефективності управління показником, а також провести аналіз цих значень, виробити рекомендації та розробити фінансовий та операційний плани оптимізації значень КПЕ. Очевидно, що в AVS містяться посилання на ці плани, а також на інші документи, які мають відношення до відповідних показників.

Таким чином, дана методика має вирішальну перевагу перед своїми конкурентами, бо дозволяє створити динамічний опис всіх КПЕ – минулого, теперішнього і майбутнього – і, отже, всієї бізнес-системи в цілому.

З технічної точки зору, корпоративна база знань являє собою реляційну базу даних, доступ до якої здійснюється через спеціальний програмний продукт ЕКМС (Executive Knowledge Management System – Система управління знаннями для керівників), який забезпечує і локальний, і віддалений доступ до бази знань через Веб-інтерфейс [2].

Незважаючи на всі переваги і достоїнства програмного забезпечення ЕКМС, його використання для розробки приладової панелі аналітика ринку морських вантажоперевезень представляється сумнівним, перш за все з фінансової точки зору, а також необхідності його суттєвої адаптації для обслуговування некомерційної організації.

Перспективною може бути також розробка приладової панелі на базі програмного продукту компанії SAP AG – SAP ERP [3]. Корпоративна інформаційна система управління ресурсами (КІСУР), призначена для автоматизації обліку і управління. Побудова ERP-системи ведеться за модульним принципом і охоплює всі ключові процеси діяльності компанії.

Програмний інструментарій SAP, що використовується для побудови ERP-систем, дає можливість проводити виробниче планування, моделювати потік замовлень, а також оцінювати можливість їх реалізації в службах і підрозділах підприємства, пов'язуючи його зі збутом.

Керівник в будь-який момент часу повинен знати, які ресурси є в наявності, наскільки ефективно вони використовуються та який прибуток приносять. Для успішної роботи компанії завжди необхідно мати найсвіжішу, достовірну і повну інформацію, аналіз якої дозволяє оперативно реагувати на зміни ринку. Рішення «Управління ресурсами підприємства» (SAP ERP) надає таку інформацію в реальному масштабі часу. Воно допомагає здійснювати оперативний контроль за всіма напрямками діяльності підприємства і формувати надійну базу для прийняття оптимальних рішень на всіх рівнях управління як на поточний момент, так і в довгостроковій перспективі. Впровадження ERP системи дає можливість виконувати такі функції: ведення технологічних специфікацій; контроль матеріальних ресурсів та операцій; формування планів продажів і виробництва; планування потреб в матеріалах і комплектуючих, термінів та обсягів поставок для виконання плану виробництва продукції; управління запасами і закупівлями: ведення договорів, реалізація централізованих закупівель, забезпечення обліку та оптимізації складських та цехових запасів; планування виробничих потужностей від укрупненого планування до використання окремих верстатів і обладнання; оперативне управління фінансами, включаючи складання фінансового плану та здійснення контролю його виконання, фінансовий і управлінський облік; управління проектами, включаючи планування етапів і ресурсів. Вибір КІСУР, придбання і впровадження, як правило, вимагають ретельного планування в рамках тривалого проекту з участю партнерської консалтингової компанії. Оскільки КІСУР будуються за модульним принципом, замовник часто (принаймні, на ранній стадії таких проектів) купує не повний спектр модулів, а обмежений їх комплект.

Запроваджена ERP система на базі SAP AG дозволяє об'єднати всі служби обліку та контролю підприємства в єдину інформаційну систему управління ресурсами і не працювати в декількох розрізаних програмах, що не мають між собою зв'язку.

Реалізована в SAP AG система розмежування доступу до інформації призначена (в комплексі з іншими заходами інформаційної безпеки підприємства) для протидії як зовнішнім загрозам, так і внутрішнім (наприклад, розкраданням). Впроваджені разом з CRM-системою та системою контролю якості, ERP-системи націлені на максимальне задоволення потреб компаній в засобах управління бізнесом. Існують труднощі, які збільшують терміни реалізації проекту і знижують ефективність роботи самої сис-

теми. Деякі, власники компаній ставляться з недовірою до високотехнологічних рішень в бізнесі, що призводить до слабкої підтримки проекту з боку керівництва, і це робить здійснення проекту важко здійсненим. Також проблеми з функціонуванням ERP можуть виникати через несвочасне проведення навчання користувачів, а також з неопрацьованою політикою занесення і підтримки актуальності в базі даних ERP-системи.

Як і у випадку використання програмного забезпечення ЕКМС, з системою на базі SAP AG існує необхідність її адаптації для обслуговування некомерційної організації, і також актуальним залишається і фінансове питання.

Тому потрібна розробка такого варіанту приладової панелі, який не вимагає істотних фінансових вкладень, дозволяє використовувати вже наявне програмне забезпечення і комп'ютери.

Постановка завдання. Для відстеження та оцінювання ефективності роботи працівників проекту міжнародних морських вантажоперевезень а також відображення наявної ситуації на ринку, аналітикам так керівникам проекту потрібно контролювати наступні показники: показники кількості суден, що відстежуються, і тих що були вдало відстеженні спеціальною системою зв'язку між судами, показник виконання плану по збору найважливішої інформації по ринку, значення таких основних індексів як Freight, TCE, Profitability, Bunker для суден типу Coaster, Handysize, Panamax, Capesize. Ці параметри можуть бути вимірні кількісно або якісно (в процентному відношенні до бажаного або запланованого результату) [4].

Для відображення на приладовій панелі відібрано 16 різних індексів, які дозволяють аналізувати ситуацію на ринку міжнародних морських вантажоперевезень. Панель також повинна відображати на скільки відсотків був виконаний план по збору інформації а також деяку поточну допоміжну інформацію, що дозволяє швидко і легко оцінити ситуацію, що склалася на ринку [5; 6, с. 61].

Виходячи з показників ринку міжнародних перевезень аналітики проекту ISM зможуть швидше випускати ряд статей на сайті компанії і в соціальних мережах що до поточної ситуації на ринку. Редакція ж проекту на основі цих статей публікує тижневик по кожному з основних індексів у друкованому і електронному варіантах.

З оглядом на те, що збір інформації по ринку триває протягом усього тижня, показник виконання плану у порівнянні з попередніми тижнями буде зручним для керівників проекту або підрозділу. Після внесення нової інформації до бази даних він буде відповідно зростати. Отже наприкінці тижня керівники зможуть оцінити продуктивність праці робітників по збору інформації за минулий тиждень.

Оскільки бюджет виконання роботи обмежений та виходячи з проведеного аналізу можливих баз для побудови приладової панелі та конкретні вимоги до неї, можна зробити висновок, що найбільш простим та економічним рішенням побудови Панелі є використання інструментів і програмного забезпечення вже наявного у компанії. Такий варіант має право на існування через відносну простоту здійснення, доступності реалізації. Отже, для створення приладової панелі та бази даних доцільно використати програмні продукти MS Visual Studio 2010, MS SQL Server 2008 R2, Dev Express XPO v 13.1, Sybase Power Designer 16.1 [7, 8, 9]. Проект приладової панелі виконано на мові C#.

На розробленій Панелі розміщуються значення всіх необхідних показників у вигляді термометрів,

що автоматично вибираються з бази даних. Отже зміна даних у базі даних призведе до зміни показників на приладовій панелі. Це являється дуже актуальним у випадку, коли показники оцінюються часто або змінюються протягом короткого періоду часу (інформація що до ситуації на ринку оновлюється постійно протягом робочого дня. Інформація що до місцезнаходження суден оновлюється безупинно).

Виклад основного матеріалу дослідження. База даних розроблялася у середовищі MS SQL Server 2008 R2 [7]. На першому етапі *концептуального проектування* було досліджено предметну галузь і побудовано семантичну моделі предметної області. В базі даних зберігається така основна інформація за двома категоріями

- довідкові дані, до яких відносяться види, типи та характеристики суден, портів, каналів та інше; перелік країн, портів, каналів та інше;

- дані, що збираються (вартість суден, обслуговування та інше; вартість фрахту, бункеровки по портах, портові збори та інше; курси валют, ціни на паливо та обладнання).

Наведемо інформацію щодо даних, що зберігаються у розробленій БД [4].

1. *Класифікація суден.* Всього розрізняється 24 типів суден, для кожного з яких визначені основні технічні характеристики і значення економічних характеристик (портові збори, амортизація, каналні збори тощо).

Серед технічних параметрів судна суттєвими з економічної точки зору є:

- дедвейт (dwt) – вантажопідйомність судна, що включає масу вантажу, екіпажу і оснащення.

- навантажувальна маса (dwcc) – максимальна маса вантажу, що перевозиться.

- навантажувальний обсяг (vol) – максимальний обсяг перевезеного вантажу.

- Стойч-фактор (sf) – питомий навантажувальний обсяг вантажу.

Фрахтова ставка визначається портом навантаження і розвантаження, вантажем, що перевозиться і обсягом партії.

Вид вантажу дозволяє визначити чи є судно, що працює на даному напрямку, балкером або генеральним суховантажем.

Значення партії дозволяє визначити масу і об'єм вантажу, що перевозиться. На підставі цих даних шляхом лінійної інтерполяції визначається значення дедвейту судна для обраного типу і класу мореплавства.

Виходячи з отриманого значення дедвейту, визначається категорія даного судна.

2. *Баланс часу.* Виділяються чотири можливих стани судна (судно не активно; перехід з вантажем; навантаження/вивантаження в порту і подолання каналів; баластний перехід).

У моделі приймається, що судно протягом року працює на обраному напрямку і робить ціле число рейсів. Кожен рейс характеризується тривалістю баластного переходу, часом, витраченим на навантаження і розвантаження в портах, часом, необхідним на простий в каналах, тривалістю транспортування вантажу. Таким чином, виконується співвідношення:

$$(t_{port} + t_{sea} + t_{ballast} + t_{canal})N + t_0 = 365,$$

де t_{port} – час перебування судна в портах і каналах, t_{sea} – час перевезення вантажу, $t_{ballast}$ – час перебування судна в баласті, t_0 – кількість неробочих днів у році.

Тривалість переходу судна з вантажем визначається відношенням відстані між портами до швид-

кості завантаженого судна даного типу. Крім того, до отриманого значення додається деякий додатковий значення (у більшості випадків 5%), що відводяться на погану погоду. Таким чином:

$$t_{sea} = \frac{\left(1 + \frac{wd}{100\%}\right)d}{24V},$$

де d – відстань між портами; V – швидкість судна даного типу; wd – відсоток днів, відведених на несприятливі погодні умови.

Час в баласті визначається на підставі коефіцієнта баластного переходу (безрозмірної величини, яка дорівнює нулю за відсутності баластного переходу і одиниці при повній його реалізації). Таким чином, час витрачений на рух в баласті визначається за допомогою співвідношення:

$$t_{ballast} = \frac{\left(1 + \frac{wd}{100\%}\right)\alpha}{24V_{ballast}},$$

де $V_{ballast}$ – швидкість судна даного типу в баласті; α – коефіцієнт баластного переходу.

Час t_{port} знаходження судна в порту визначається швидкістю вантажно-розвантажувальних робіт і погодними умовами (обмерзання, вітер та інше). Швидкість навантаження (розвантаження) залежить від потужностей порту, типу судна і вантажу. Також враховуються навантажувальні умови, які визначають чи проводиться робота у вихідні та святкові дні. Розглянуто чотири з можливих випадків:

- shinc – робота проводиться в усі дні;
- shex – окрім свят та неділі;
- sshex – окрім суботи, неділі та свят;
- satpm – окрім неділі, свят та вечора суботи.

Застосування тієї чи іншої умови еквівалентно множенню швидкості навантаження/вивантаження на коефіцієнт. Враховуючи, що в році 52 тижні можна вважати:

$$k = \frac{365}{365 - (52d + Hh)},$$

де H – середня кількість свят у році в даній країні, коефіцієнти d і h визначаються відповідно до навантажувальної умови:

- shinc – $d=0$, $h=0$;
- shex – $d=1$, $h=1$;
- sshex – $d=2$, $h=1$;
- satpm – $d=1.5$, $h=1$.

Таким чином, сумарний час проведений в порту визначається як:

$$t_{port} = Q \left(k_A \frac{1}{LS_A} + k_B \frac{1}{LS_B} \right) + T_{add},$$

де Q – партія; LS_A і LS_B – швидкість завантаження/розвантаження в порту відправлення та призначення відповідно.

Крім того, закладається деяка кількість додаткових днів T_{add} , що визначаються погодними умовами в портах слідування судна.

Час, що витрачається на подолання каналів, визначається як сума тимчасових затримок на кожному з подоланих судноплавних каналів:

$$t_{canal} = \sum_n T_n,$$

де підсумовування проводиться по всіх каналах, необхідних для подолання на даному напрямку; T_n – час, необхідний для його подолання.

Дослідження показують, що середній час в році, коли судно знаходиться у відстої, становить близько 15 днів. З цих умов оцінюються кількість рейсів, які судно робить протягом року:

$$N = \frac{365 - t_0}{t_{port} + t_{sea} + t_{ballast} + t_{canal}}.$$

3. Визначення вартості палива. Оскільки бункерні витрати залежать від порту, де проводиться заправка, то в моделі приймається, що ціна кожного типу палива визначається як середня зважена ціна палива в основних світових бункерувальних точках. Вагові коефіцієнти визначаються зі співвідношення:

$$p_n = \exp\left(-\ln 2 \frac{d_n}{d}\right),$$

де d_n – відстань (морем) від порту навантаження до n -ї точки бункерування; d – протяжність маршруту.

Таким чином, ціна на судноплавне паливо, що продається поблизу від порту відправки має більший вплив на середню ціну палива, що приймається при розрахунку. Водночас, порти, які знаходяться на великій відстані від порту завантаження, практично не впливають на дану величину.

Середня зважена ціна для кожного типу палива визначається зі співвідношення:

$$B = \frac{\sum_n p_n B_n}{\sum_n p_n},$$

де B_n – вартість палива в певній точці бункерування. Сумування проводиться по всіх можливих точках.

Добові бункерні витрати визначаються як сума витрат на купівлю кожного типу палива: IFO і MGO:

$$S = k_{mgo} B_{mgo} + k_{ifo} B_{ifo}.$$

При цьому, окремо розраховується добова сума паливних витрат судна при його перебуванні в порту або подоланні каналу:

$$S^{port} = k_{mgo}^{port} B_{mgo} + k_{ifo}^{port} B_{ifo}.$$

Таким чином, рейсові витрати на бункер визначаються таким чином:

$$Bunker = S(t_{sea} + t_{ballast}) + S^{port}(t_{port} + t_{canal}).$$

Фрахтова ставка і тайм-чартерний еквівалент (TCE) пов'язані наступним співвідношенням:

$$F = \frac{TCE \cdot t + Bunker + DA + Br}{Q},$$

де $t = t_{sea} + t_{port} + t_{canal} + t_{ballast}$ – сумарна тривалість рейсу; DA – сума каналних і портових зборів у портах відправлення та призначення; Q – партія вантажу; F – фрахтова ставка.

Тайм-чартерний еквівалент розраховується як:

$$TCE = \frac{FQ - (Bunker + DA + Br)}{t_{sea} + t_{port} + t_{canal} + t_{ballast}}.$$

Рівень прибутковості визначається співвідношенням сумарного доходу і сумарних рейсових витрат:

$$p = \left(\frac{FQ}{Total} - 1 \right) \cdot 100\%,$$

де $Total$ – сума рейсових витрат, яка складається з трьох складових CC (амортизація судна), RC (портові збори, каналні збори, вартість бункера), VC (страховка, кріюнг, забезпечення екіпажу, вартість машинного мастила та запасних частин судна, засобів зв'язку, води для екіпажу, реєстрація прапора та інше).

Для відображення на приладовій панелі проводиться розрахунок трьох типів інтегральних індексів, що характеризують стан ринку: фрахтовий індекс, тайм-чартерний і індекс прибутковості. За географічним охопленням виділені субрегіональний, регіональний, світовий рівні.

Розрахунок індексу першого рівня проводиться на підставі даних зі списку основних морських вантажних маршрутів в цьому субрегіоні. Індекс тайм-чартерного еквіваленту, як і індекс прибутковості є середнім арифметичним відповідних поточних значень ліній входить в даний список:

$$I_{TCE}^{(1)} = \frac{1}{N} \sum_n TCE_n,$$

$$I_p^{(1)} = \frac{1}{N} \sum_n P_n,$$

де TCE – тайм-чартерний еквівалент; P – рівень прибутковості.

При розрахунку фрахтового індексу застосування простого середнього є не правомірним, з причини нерівноправності маршрутів мають різну протяжність. Щоб уникнути цього проводиться наступна процедура.

Приймається, що фрахтова ставка лінійно залежить від дистанції:

$$F = kD + b,$$

де F – фрахтова ставка; D – довжина маршруту; k і b – параметри, що залежать від стану ринку.

На підставі наявних даних про ставку фрахту і відомому значенні дистанції методом найменших квадратів оцінюються значення введених параметрів. Тобто проводиться розрахунок коефіцієнтів лінійної регресії.

Значення фрахтового індексу для даної множини маршрутів розраховується за формулою [10]:

$$I_F^{(1)} = k(D) + b,$$

де $\langle D \rangle = \frac{1}{N} \sum_n D_n$ – середнє значення дистанцій маршрутів, що входить до аналізованої множини. Підсумовування проводиться по всіх його елементах.

Верхній номер вказує, що даний індекс відноситься до першого, субрегіонального рівня. Нижній – мова йде про фрахтовий індекс.

Інтегральний індекс другого, регіонального рівня, є середнім зваженим відповідних значень субрегіональних рівнів. Ваговими коефіцієнтами є величини, пропорційні кількості судів даного типу в досліджуваному регіоні:

$$I^{(2)} = \frac{\sum_n v_n I^{(1)}}{\sum_n v_n},$$

де v_n – ваговий коефіцієнт, підсумовування проводиться по всіх дочірнім субрегіональним індексу.

Світовий індекс розраховується на підставі регіональних значень за допомогою аналогічної формули:

$$I^{(3)} = \frac{\sum_n v_n I^{(2)}}{\sum_n v_n}.$$

Інструмент «Приладова панель» призначено для швидкого та наочного відображення великої кількості даних стосовно ситуації на ринку міжнародних морських вантажоперевезень. Вона може бути використана для подальшого аналізу ситуації та оперативного прийняття рішень в першу чергу аналітикам та керівникам проекту міжнародного ринку морських вантажоперевезень. Швидко, просто і наочно відображає найбільш важливі показники ринку та поточний стан виконання необхідних робіт. Після запуску та підключення до бази даних відкривається головне вікно програми (рис. 1).



Рис. 1. Головне вікно програми

Далі необхідно лише вказати тиждень, за який користувач хоче отримати дані і після кліку мишею на будь-який з термометрів дані оновляться. Обираючи мишкою різні «термометри», що показують величину того чи іншого індексу можна отримати більш графік зміни значень цього індексу за останній рік. Лінійка зверху показує який відсоток робіт по занесенню інформації в базу даних було виконано на обраному тижні в порівнянні до середнього значення за останні 10 тижнів. Шкала кожного індексу автоматично відстроюється згідно до змін цього індексу у останні 10 тижнів.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблений варіант «Приладової панелі» задовольняє умовам, що були висунуті до неї. Приладова панель має наступні переваги:

- зручність для використання і стислість великої кількості поданої інформації;
- наочне відображення найважливіших параметрів ринку;
- безсумнівна простота, як розробки, так і впровадження;
- для впровадження не знадобилося ні нове програмне забезпечення, ні комп'ютери великої вартості;
- не потрібно тривалого навчання для використання приладової панелі;
- оновлення даних в базі призводить до оновлення показників на приладовій панелі.

Всі вище перераховані аргументи свідчать про доцільність використання приладової панелі в практичній діяльності. Використання такої панелі значно прискорить роботу аналітиків і керівників, допоможе швидше зрозуміти стан ринку і прогрес виконання роботи, полегшить задачу прогнозування і написання статей та оглядів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Definition of a Description Language for Business Service Decomposition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1769&context=infopapers>
2. Executive Knowledge Management System : Managing knowledge with strategy, process, people and technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www3.ntu.edu.sg/cse2/enewsletter/2012/EKMP.htm>
3. Система SAP ERP, комплекс решений SAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.norbit.ru/products/197.html>
4. International Seaborne Market: Calculating integral indices – freight, TCE and shipping profitability indices. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me-freight.com/pages/methods-of-calculation.html>
5. Уэйн У. Эккерсон. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / Уэйн У. Эккерсон; Пер. с англ. – М.: Альпина, бизнес букс, 2007 – 396 с.
6. Трофименко Г. С. Концепция автоматизированной системы управления «Приборная панель» для детской областной клинической больницы / Л. І. Лозовська, Г. С. Трофименко // Научное пространство Европы – 2012: материалы VIII Международной научно-практической конференции. – Прzemysl : Nauka i studia, 2012. – С. 61–63.
7. Коннолли Т. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика / Т. Коннолли, К. Берг / – М.: Вильямс, 2003. – 1436 с.
8. Герберт Шилдт. С# 4.0: полное руководство = С# 4.0 The Complete Reference / Шилдт Герберт. – М.: Вильямс, 2010. – С. 1056.
9. Кристиан Нейгел. Visual C# 2010: полный курс = Beginning Microsoft Visual C# 2010 / Нейгел Кристиан, Уотсон Карли и др. – М.: Диалектика, 2010.
10. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики: Учебник для вузов / С. А. Айвазян, В.С. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Частина 7

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 27,45
Замов. № 17/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.