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

100 Років
ХЕРСОНСЬКОМУ ДЕРЖАВНОМУ УНІВЕРСИТЕТУ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 23
Частина 1

Херсон
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

***Шашкова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

***Макаренко Сергій Миколайович,** кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.*

Члени редакційної колегії:

***Савіна Галина Григорівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).*

***Соловйов Ігор Олександрович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету).*

***Шебаніна Олена В'ячеславівна,** доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).*

***Назарова Галина Валентинівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

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

***Кузнєцов Едуард Анатолійович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

***Скидан Олег Васильович,** доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Ушкаренко Юлія Вікторівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

***Драган Олена Іванівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).*

***Грегорі Гарднер,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Едвін Португал,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Римантас Сташис,** Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, 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 поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 12 від 24.04.2017 р.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази даних
Index Copernicus (ICV 2015: 33.56)

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

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2017
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2017

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України, який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу, а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених, творчих, талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів, пошуків, звершень, зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами, які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики, математичних методів та інформаційних технологій в економіці, сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений, що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щиросердно вітаю редакційний колектив, авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Башук В.В.
КОНЦЕПЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ГЕНЕТИЧНО МОДИФІКОВАНИХ ПРОДУКТІВ 10

Кобилянська А.В.
КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ДИСКУРСУ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ 15

Педь І.В., Олійник А.А.
ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МВФ ЯК ІНСТИТУТУ МІЖДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ 18

Поліщук О.В., Дзигаленко І.С.
РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 23

Полякова Ю.В.
ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГОВИХ ПОРІВНЯННЯХ 27

Сторожчук В.М.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ МИТНОГО ТАРИФУ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 30

Федоронько Н.І., Лотоцька А.А.
ВПЛИВ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ КРАЇН ЄС 34

Швець Ю.О., Баран О.М.
МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ 38

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Логоша Р.В.
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ПАРАМЕТРІВ УНІВЕРСАЛЬНОГО РИНКУ 42

Потапенко Д.О.
КОРУПЦІЯ ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО 47

Фицик Л.А.
ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ У ПРАЦЯХ М.В. ДОВНАР-ЗАПОЛЬСЬКОГО 51

Шедяков В.Е.
ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПЕРЕХОД В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН ФОРСИРОВАННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ 54

Шульга О.А.
ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УРЯДІВ УКРАЇНИ ЩОДО РОЗВ'ЯЗАННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН 58

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Боднар О.В.
РЕНТА В СИСТЕМІ ВАРТІСНИХ КОНЦЕПЦІЙ 65

Галинська Ю.В.
НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ КОЛАБОРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ В ПРИРОДОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ 70

Грищенко В.Ф., Грищенко І.В., Самофалова О.А.
ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РІВНЯ БЕЗПЕКИ ФІРМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 74

Коваленко-Марченкова Є.В.
ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ
НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ
БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ **80**

Конрад Ю.В., Мельник Т.М.
МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ВІД ІНТЕГРАЦІЇ
У МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ **84**

Коцко Т.А.
ЧИННИКИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
АНАЛІЗ КРІЗЬ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ **89**

Криницька О.О., Голубков Є.В.
ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПУ ПРАВА ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ
ПРИ ФОРМУВАННІ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ **94**

М'ячин В.Г.
ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АСОЦІАТИВНИХ ПРАВИЛ
ДЛЯ АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ **98**

Печенюк А.В., Печенюк А.П.
ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ РЕНТИ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ **101**

Пріхно І.М.
МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ **105**

Пугач А.М.
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У МЕХАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА **109**

Рейкін В.С.
ОЦІНКА РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЯК ІНДИКАТОРА
МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ **113**

Соколова А.О., Поліщук М.О., Голій Н.П.
АГРОЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ
ТЕРИТОРІЙ: ОЦІНКА ТА РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ **117**

Сорочка С.І.
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **122**

Яремчук І.О.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ
ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА **126**

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алданькова Г.В.
ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ
НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ ТА ЕЛЕКТРОНІКИ УКРАЇНИ **130**

Бєлова Т.Г., Войтович Н.Ю.
ДОСЛІДЖЕННЯ СМАКОВИХ ВПОДОБАНЬ
СПОЖИВАЧІВ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ **134**

Величко В.В., Гайденко С.М.
СЦЕНАРНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА **138**

Вишневська О.А., Войцешина Н.І.
ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ І ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ РИЗИКОМ В АГРОБІЗНЕСІ **142**

Гайденко С.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА **145**

Гакова М.В.
МОНІТОРИНГ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА
НА УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА **149**

Демчук Н.І., Коваль А.М.
МЕНЕДЖМЕНТ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ **154**

Демчук Н.І., Александрова А.О.
УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ **158**

Єпіфанова І.М.
РОЛЬ І МІСЦЕ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
В ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ **162**

Єременко Д.В.
СУЧАСНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ **167**

Раца О.Б.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПІДПРИЄМСТВА
У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ **171**

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Хамига Ю.Я.
НАПРЯМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ **175**

CONTENTS

SECTION 1
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bashuk V.V.
CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE WORLD MARKET GENETICALLY MODIFIED FOODS 10

Kobylianska A.V.
COCEPTUALIZATION OF DISCURS OF GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE 15

Ped I.V., Oliinyk A.A.
FEATURES OF THE IMF TRANSFORMATION AS THE INSTITUTION OF INTERSTATE REGULATION OF THE INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM 18

Polishchuk O.V., Dzygalenko I.S.
THE ROLE OF INNOVATION IN SHAPING THE COMPETITIVE PRIORITIES OF THE NATIONAL ECONOMY 23

Poliakova J.V.
INNOVATIVE PRINCIPLES OF COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN INTERNATIONAL RANKING COMPARISONS 27

Storozhchuk V.M.
TRANSFORMATION OF CUSTOMS TARIFF FUNCTIONS UNDER CONDITIONS OF LIBERALIZATION OF TARIFF-BASED REGULATING 30

Fedoronko N.I., Lototska A.A.
THE IMPACT OF COMPETITIVE RELATIONS ON THE DEVELOPMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS OF EU 34

Shvets Y.A., Baran O.M.
THE MECHANISM OF DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE ON THE BASIS OF EUROPEAN EXPERIENCE 38

SECTION 2
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Logocha R.V.
ESTIMATION ECONOMIC PARAMETERS OF UNIVERSAL MARKET 42

Potapenko D.F.
CORRUPTION AND PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP 47

Fytsyk L.A.
STUDY OF SOCIO-ECONOMIC ISSUES IN THE RESEARCH WORKS OF M.V. DOVNAR-ZAPOLSKYI 51

Shedyakov V.E.
PARADIGM TRANSITION IN THEORY AND IN PRACTICE: STRATEGIC DESIGN OF FORCED TRANSFORMATIONS 54

Shulga O.A.
UKRAINE ECONOMIC POLICY TO RESOLVE CONTRADICTIONS IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL RELATIONS 58

SECTION 3
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bodnar O.V.
RENT IN THE VALUE CONCEPTS 65

Halynska Yu.V.
THE NECESSITY OF CREATION OF COLLABORATIVE STRATEGIC ALLIANCE IN THE NATURAL EXTRACTING INDUSTRY OF UKRAINE IN IMPLEMENTATION OF SOCIALLY ORIENTED POLITICS OF REGIONS 70

Gryshchenko V.F., Gryshchenko I.V., Samofalova O.A.
ECONOMIC VALUATION OF FIRM'S SECURITY LEVEL IN BUSINESS ADMINISTRATION 74

Kovalenko-Marchenkova Ye.V.
APPROACH TO ESTIMATION OF FACTORS INFLUENCE ON COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL **80**

Konrad Y.V., Melnik T.M.
MACROECONOMIC EFFECTS FROM INTEGRATION INTO INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS FOR THE UKRAINIAN ECONOMY **84**

Kotsko T.A.
FACTORS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMY: ANALYSIS THROUGH THE PRISM OF ECONOMIC SECURITY **89**

Krynytska O.O., Golubkov E.V.
THE USE OF THE PRINCIPLE OF PRIVATE PROPERTY RIGHTS IN THE FORMATION OF LAND MARKET IN UKRAINE **94**

Myachin V.G.
STRUCTURE ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL USING THE METHOD OF ASSOCIATION RULES **98**

Pecheniuk A.V., Pecheniuk A.P.
FORMATION OF THE REGIONAL RENT OF RURAL GREEN TOURISM **101**

Prihno I.M.
MECHANISMS OF FINANCIAL SUPPORT SOCIAL AREAS IN UKRAINE **105**

Pugach A.N.
FEATURES OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE PROCESSES IN AGRICULTURAL MECHANIZATION **109**

Reikin V.S.
EVALUATION OF SHADOWING LEVEL AS INDICATOR OF MACROECONOMIC SECURITY OF UKRAINE **113**

Sokolova A.A., Polishchuk M.A., Goliy N.P.
AGRO-ECOLOGICAL PRINCIPLES OF SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT: ASSESSMENT AND REGIONAL FEATURES **117**

Sorochka S.I.
SYSTEMATIC APPROACH TO INVESTMENT PROMOTION **122**

Yaremchuk I.O.
WAYS OF IMPROVEMENT OF THE ENVIRONMENTAL COMPONENT OF THE TAX LEGISLATION **126**

SECTION 4
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Aldankova H.V.
TRENDS OF ACTIVITY OF TRADING NETWORKS ON THE MARKET OF HOUSEHOLD APPLIANCES AND ELECTRONICS OF UKRAINE **130**

Belova T.G., Voytovych N.Y.
INVESTIGATION OF TASTE PREFERENCES OF CONSUMERS OF DAIRY PRODUCTS **134**

Velychko V.V., Gaidenko S.N.
SCENARIOUS INSTRUMENTATION OF THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES **138**

Vishnevskaya O.O., Voytseshina N.I.
THE CAUSES AND FEATURES OF MANAGEMENT OF BUSINESS RISK IN AGRIBUSINESS **142**

Gaidenko S.N.
THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISES HOUSING AND COMMUNAL **145**

Gakova M.V.
MONITORING OF FACTORS INFLUENCE OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON MANAGEMENT BY BEHAVIOR OF PERSONNEL THE ENTERPRISES HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS **149**

Demchuk N.I., Koval A.N.
MANAGEMENT OF THE BANK LOAN PORTFOLIO **154**

Demchuk N.I., Aleksandrova A.A.
MANAGEMENT OF THE BANKING PRODUCTS.....158
Yepifanova I.M.
THE ROLE AND THE PLACE OF FINANCIAL STATEMENTS
IN THE PROCESS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES
FULFILLMENT BY MANAGEMENT SUBJECTS.....162
Yeremenko D.V.
MODERN ASPECTS OF THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FARMS.....167
Ratsa O.B.
STRATEGIC MANAGEMENT OF CONSUMER BEHAVIOR
OF ENTERPRISE IN THE SYSTEM OF SUPPORT ECONOMIC SAFETY.....171

SECTION 5
MONEY, FINANCES AND CREDIT
Khamyha Yu.Ya.
DIRECTIONS FOR UNSHADOWING THE ECONOMY OF UKRAINE.....175

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:339.13.01:604.6

Башук В.В.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені І.Я. Франка

КОНЦЕПЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ГЕНЕТИЧНО МОДИФІКОВАНИХ ПРОДУКТІВ

У статті розглянуто поняття світового ринку, ринку сільськогосподарської продукції, а також детально проаналізовано ринок генетично модифікованої продукції. Багато вчених досліджують його, тому є велика кількість думок і поглядів щодо використання генетично модифікованих технологій в сільському господарстві і не тільки в ньому. У роботі досліджено різні галузі використання генетично модифікованих технологій, а також перераховано переваги, недоліки та ризики використання ГМО.

Ключові слова: генетично модифіковані продукти, генетично модифіковані організми, світовий ринок, біотехнологія, сфери застосування ГМО, користь ГМО, ризики застосування ГМО.

Башук В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

В статье рассмотрено понятие мирового рынка, рынка сельскохозяйственной продукции, а также подробно проанализирован рынок генетически модифицированной продукции. Многие ученые исследуют его, поэтому есть большое количество мнений и взглядов относительно использования генетически модифицированных технологий в сельском хозяйстве и не только в нем. В работе исследованы различные области использования генетически модифицированных технологий, а также перечислены преимущества, недостатки и риски использования ГМО.

Ключевые слова: генетически модифицированные продукты, генетически модифицированные организмы, мировой рынок, биотехнология, сферы применения ГМО, польза ГМО, риски применения ГМО.

Bashuk V.V. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE WORLD MARKET GENETICALLY MODIFIED FOODS

The article discusses the concept of the world market, the market of agricultural products as well as detailed analysis of the market of genetically modified products. Many scientists investigate it that's why there are many opinions and views on the use of GM technology in agriculture and not only there. In this work is investigated using of genetically modified technology in various fields, and listed the advantages, disadvantages and risks of using GMOs.

Keywords: genetically modified food, genetically modified organisms, the global market, biotechnology, the scope of GMOs, GMOs benefits, risks the use of GMOs.

Постановка проблеми. Оцінка ризику при використанні генетично модифікованих продуктів в загальному заключається в роздільному та незалежному визначенні потенційних наслідків їх впливу на здоров'я людей та тварин – харчової та кормової безпеки та екологічних ефектів. В обох випадках основою такої оцінки є метод порівняння з початковими, не модифікованими, традиційними рослинами.

Застосування сучасної біотехнології у виробництві продуктів харчування відкриває нові можливості й порушує питання, що стосуються здоров'я та розвитку людини. Нові якості генетично модифікованих організмів (ГМО) можуть, однак, нести певний ризик для людей. Багато, хоча і не всі, генів і ознак, що використані при створенні сільськогосподарських ГМО, не мають рекомендацій щодо безпечного використання. Деякі країни розробили законодавчі акти, що передбачають проведення обов'язкового домаркетингового аналізу ризику використання ГМ продуктів харчування. Для вирішення таких питань на міжнародному рівні існують спеціальні угоди і норми [1, с. 409-410].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти функціонування ринків розроблялися у працях таких зарубіжних вчених, як Дж. Стіглер, М. Алле, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стігліц, П. Гругман, Ж. Тіроль та ін. Серед вітчизняних науковців слід виокремити праці І. Сороки, Л. Носач, В. Козуб, П. Гринько, О. Кот, А. Мазаракі, Є. Воронової, І. Чаус, В. Юхименка та ін.

Функціонування світового ринку в умовах зростаючої глобалізації зумовило підвищену увагу до цієї категорії вчених багатьох країн. Так, значний вклад у дослідження зазначених проблем внесли такі відомі зарубіжні вчені і дослідники з пострадянських країн (зокрема російські та українські), як Л. Браун, В. Буглай, А. Вінер, А. Гальчинський, Л. Горбач, В. Іванов, А. Киреєв, В. Колєсов, Л. Красавіна, В. Кудров, Я. Ларіна, Ю. Макогон, Д. Медоуз, Д. Несбіт, П. Нікіфоров, В. Овчинніков, Ю. Пахомов, В. Полонський, А. Полуектов, М. Робертс, А. Рум'янцев, В. Секретарюк, П. Скакун, А. Тофлер, Э. Уткін, А. Філіпенко, С. Фомішин, Д. Хау, М. Школа та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні біотехнології у сфері генної інженерії вкрай недосконалі. Спеціалісти у сфері генетики не дають жодної гарантії на «вбудування» чужорідного гена у конкретний проміжок генного ланцюга того біологічного організму, який піддається змінам. Результатом стає так званий плейотропний ефект, тобто множинність впливу генів на розвиток організму, вплив гена на проявлення такого розвитку практично непередбачуваний і може бути виявле-

ним лише через кілька поколінь. Результатом такого ефекту може стати неконтрольоване перенесення генетично модифікованих конструкцій з рослин, що піддаються генетичній модифікації у звичайні бактерії, що може стати причиною появи раніше невідомих патогенних штамів фіто-вірусів, більш небезпечних, аніж їх природні попередники [2].

Мета даної статті полягає в визначенні понять світового ринку, генетично модифікованих організмів; в дослідженні ринку сільськогосподарської продукції, в який входить ринок генетично модифікованих продуктів; в виокремленні сфер застосування біотехнологій та виділенні ризиків використання генетично модифікованих організмів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для створення наукового підґрунтя для цілеспрямованого формування інституту ринку важливою є конкретизація сутності понять «ринок», «світовий ринок» та «світовий ринок генетично модифікованих продуктів».

Дж. Е. Долан трактує ринок як будь-яку взаємодію, в яку вступають люди для торгівлі один з одним [3, с. 19].

П. Енгстлер позначає ринок як механізм, що об'єднує пропозицію і попит на певний товар [4, с. 31].

О. Прокопенко, В. Школа, О. Дегтяренко та С. Махнуша окреслюють ринок як певний спосіб організації економічного життя, характерними ознаками якого є:

– самостійність учасників ринкового процесу;
– комерційний характер їх взаємодії;
– конкуренція між суб'єктами господарювання;
– формування економічної пропозиції під впливом динаміки цін та конкурентної боротьби;
– формування цін під впливом попиту і пропозиції [5, с. 7].

Світовий ринок як економічна категорія характеризується з кількох позицій [6, с. 11]:

1) він розглядається як підсистема світового господарства із власною структурою і закономірностями розвитку;

2) функціонування світового ринку як економічної категорії пов'язується з обміном величезної маси товарів (пізніше послуг) за межами національних економік (і в цьому також є прояв інтернаціоналізації господарського життя);

3) функціонування світового ринку пов'язано з опосередкуванням міжнародної торгівлі валютно-кредитним і фінансовим забезпеченням відповідного рівня.

До складу світового ринку входять [6, с. 11-12]:

Світовий ринок споживчих товарів за товарно-галузевою структурою об'єднує ринки продовольчих і непродовольчих товарів, ринок житла, ринок споруд невиробничого призначення.

Світовий ринок засобів виробництва складається з ринків споруд виробничого призначення, засобів праці, сировини, корисних копалин, матеріалів, енергії й інших видів продукції виробничого призначення.

Світовий ринок послуг охоплює ринки лізингових, транспортних, інжинірингових, страхових, туристичних, рекламних та інших послуг, а також ринок ліцензій і ноу-хау.

Світовий фінансовий ринок в основному обслуговує рух реальних товарно-матеріальних цінностей. До його складу також входять інвестиційні, грошові та ринки позичкових капіталів.

Світовий інвестиційний ринок – це вкладення капіталу в створення або придбання за кордоном підприємств (об'єктів) виробничо-господарського призначення.

На *світовому ринку позичкових капіталів* пропонується на тимчасове використання за плату різноманітні платіжні засоби (гроші, цінні папери). Цей ринок здійснює акумуляцію і перерозподіл грошових ресурсів у світовому економічному просторі.

Світовий грошовий ринок утворює систему відносин з обміну іноземних валют і платіжних документів в іноземній валюті за вільними ринковими цінами.

Об'єктом купівлі-продажу на *міжнародному ринку праці* є іноземна робоча сила.

Виокремлюючи *світовий ринок сільськогосподарської продукції*, слід сказати, що він сформувався значно раніше і характеризувався суттєвим консерватизмом на відміну від інших ринків. Проте в другій половині XX ст. під впливом науково-технічного прогресу відбулись радикальні зміни у витратах аграрного виробництва та зростанні обсягів кінцевої продукції. «Генна» революція в кінці XX століття поєднала розвиток науки та аграрного виробництва. З'явився новий вид агропродовольчої продукції – генетично модифікована продукція, яка була отримана завдяки застосуванню сучасних аграрних біотехнологій [7].

Існуюча конкуренція на світовому продовольчому ринку має лише їй властиві особливості: а) продовольчі товари зараз складають велику товарну групу в загальному світовому експорті, яка дорівнює близько 1/10 світової торгівлі; б) в самій групі продовольчих товарів зростає обсяг і частка торгівлі продовольством, готовим до споживання чи з високим рівнем переробки; в) під впливом науково-технічного прогресу з'явився новий вид агропродовольчої продукції – генетично модифікована, яка становить значний сегмент у світовому товарообігу (основною метою аграрних науково-дослідних робіт стало не стільки отримання більшої кількості продовольства, скільки отримання інших якісних його характеристик); г) зовнішня торгівля продовольством все більшою мірою концентрується в руках транснаціональних корпорацій; д) підвищення міжнародних екологічних вимог до сільськогосподарської продукції [7].

На сьогоднішньому етапі відносно однорідний ринок агропродовольчої продукції розділений на три сегменти [8]:

1. ринок традиційних товарів;
2. ринок екологічно чистих товарів;
3. ринок генетично модифікованих продуктів.

Оскільки генетичної модифікації зазнають сільськогосподарські культури, то ринок рослинницької генно-модифікованої продукції розділяється на три сегменти: насіння ГМ – культур, сільськогосподарська сировина і готові продукти харчування рослинного походження. ГМ – компоненти можуть бути присутні і в тваринницькій продукції, куди вони потрапляють шляхом використання ГМ – кормів. Можна стверджувати, що ринок готових продуктів харчування включає сегмент генетично модифікованої продукції, представлений надзвичайно широким спектром продовольчих товарів, але всі вони виготовлені на основі продукції рослинництва [9].

Загалом, наукові основи біотехнології були закладені працями основоположника мікробіології французького вченого Луї Пастера, який не лише встановив, що усі процеси бродіння є результатом життєдіяльності мікроорганізмів, але і вперше запропонував (1861 р.) промислові методи попередження псування вина (пастеризацію), використання бактерій, що знешкоджують комах для боротьби з філоксерою (1874 р.) та передбачив можливість промислового отримання та використання антибіотиків у якості лікарських засобів (1877 р.) [10, с. 5].

У світі прийнята наступна «кольорова» класифікація біотехнології в залежності від галузей її застосування [11, с. 7]:

1) «червона» – забезпечення підтримки здоров'я та прогресивного розвитку методів лікування людини (навіть корекція її геному), а також виробництво біофармпрепаратів (протеїнів, ферментів, антитіл);

2) «зелена» – розробка та створення генетично модифікованих рослин, стійких до біотичних та абіотичних стресів; оптимізація методів ведення сільського господарства та лісового господарства;

3) «біла» – промисловість, що поєднує виробництво у харчовій, хімічній (у т. ч. біопаливо) та нафтопереробній індустрії;

4) «сіра» – природоохоронна діяльність, біоремедіація;

5) «синя» – використання морських організмів та сировинних ресурсів.

Основою «зеленої» біотехнології є генна або генетична інженерія – сукупність прийомів, методів та технологій отримання рекомбінантних РНК та ДНК, виділення генів з організму (клітин) або біохімічного синтезу генів на основі знань про їх будову, здійснення маніпуляцій з генами та введення їх в інші організми, – і її результатом є створення генетично модифікованих організмів.

На сьогодні існують три покоління ГМ – культур:

Перше покоління – рослини, модифіковані з метою надання їм стійкості до біотичних і абіотичних факторів. Наприклад, стійкість до комах-шкідників, до використання гербіцидів, тобто продовження життєдіяльності після загибелі оточуючих бур'янів. Проводиться розробка та комерційно вирощуються модифікації, стійкі до вірусних, грибкових і бактеріальних інфекцій. Також є культури, стійкі до абіотичних факторів (морозу, посухи тощо).

Друге покоління – рослини, модифіковані з метою поліпшення їх властивостей. Наприклад, насіння олійних культур із зміненим профілем жирних кислот, високо-амілазна кукурудза, лінії рослин із підвищеним вмістом незамінних амінокислот, мінералів і вітамінів. Також відомий «золотий» рис, який містить значну кількість провітаміну А.

Третє покоління – організми, які модифіковано з метою використання при виробництві ферментів, хімічних сполук для фармакологічних препаратів, пластмас, здатних розкладатися тощо. Дослідження знаходяться на початковому етапі [12].

Сьогодні маємо такі культури, ГМ – лінії яких дозволені до вирощування: люцерна посівна (Medicago sativa), ріпак (Brassica napus), квасоля (Phaseolus vulgaris), гвоздика (Dianthus caryophyllus), цикорій (Cichorium intybus), бавовник (Gossypium hirsutum L.), польовиця (Agrostissto lonifera), льон (Linum usitatissumum L.), кукурудза (Zea mays L.), диня (Cucumis melo), папайя (Carica papaya), петунія (Petunia hybrida), слива (Prunus domestica), баклажан (Solanum melongena), ріпа (Brassica rapa), тополя (Populus sp.), картопля (Solanum tuberosum L.), рис (Oryza sativa L.), троянда (Rosa hybrida), соя (Glycine max L.), гарбуз звичайний (Cucurbita pepo), цукровий буряк (Beta vulgaris), цукрова пальма (Saccharum sp.), перець овочевий (Capsicum annuum), тютюн (Nicotiana tabacum L.), томат (Lycopersicon esculentum), пшениця (Triticum aestivum) [13].

Основними сферами застосування сучасної біотехнології є: сфера харчування, сільське господарство, охорона здоров'я та ін. (табл. 1.)

У Картахенському протоколі з біобезпеки міститься таке визначення генетично модифікованих організмів: «живий змінений організм» означає будь який живий організм, що володіє новою комбінацією генетичного матеріалу, яку отримано завдяки використанню сучасної біотехнології (Картахенський протокол з біобезпеки, стаття 3) [1, с. 419].

У розумінні В. В. Гузирь, генетично модифікований, або трансгенний, організм (ГМО) – це організм, в геном (генетичну структуру) якого, за допомогою

Таблиця 1

Основні сфери застосування сучасних біотехнологій

Охорона здоров'я	Ліки, вакцини, засоби діагностики хворіб
	Використання у репродукції людини (штучне запліднення, рання діагностика спадкових хворіб і т.д.)
	Генна терапія
	Ксенотрансплантологія
Харчування	Збалансованість харчового раціону, виробництво дієтичних харчових продуктів та додатків (замінники цукру, амінокислоти, вітаміни та ін.)
	Застосування у харчовій промисловості (хліб, сир, вино, пиво, харчові добавки, ароматизатори та ін.)
Сільське господарство	Отримання нових транс генних рослин та тварин з заданими властивостями
	Засоби захисту рослин та тварин, бактеріальні добрива
	Виробництво та збагачення кормів, кормові добавки
	Штучне запліднення та поділ ембріонів тварин
	Пришвидшення розмноження елітних рослин, отримання безвірусного посадкового матеріалу
	Утилізація побутових, сільськогосподарських та промислових відходів.
Екологія	Деструкція забруднюючих речовин, що важко розкладаються (нафта, полімери, пестициди та ін.)
	Створення біо замінників традиційних продуктів, що забруднюють навколишнє середовище (біопестициди, пластмаси та ін.)
	Створення альтернативних технологій у різноманітних галузях
	Створення замкнутих виробничих циклів
	Підтримка біорізноманіття, збереження рідкісних видів рослин та тварин, відновлення популяцій
	Відновлення лісів
Проблема виснаження природних ресурсів	Добування корисних копалин, в т. ч. з вторинної сировини та відходів (біометалургія, відновлення нафтових скважин)
	Біоенергетика (біогаз, паливний спирт, водень і т. д.)
	Отримання хімічних речовин з поновленої (відновленої) сировини для використання у різних галузях

Джерело: [10]

сучасних технологій впроваджений ген або гени іншого організму [2].

На погляд Я. Жукової генетично модифікованими організмами є живі істоти (від бактерій до тварин), генетичний код яких змінено за допомогою методів генної інженерії [12].

Враховуючи вищевикладені означення генетично модифікованих організмів, під ними ми розуміємо будь який живий організм рослинного чи тваринного походження, в геном якого штучно поміщений ген іншого організму для покращення його якісних характеристик.

На нашу думку, генетично модифіковані продукти – це продукти, вироблені за допомогою сучасних біотехнологій, внаслідок яких було змінено геном живого організму для покращення його якісних характеристик.

Загальна методика оцінки ризиків можливих несприятливих ефектів ГМО передбачає такі етапи: виявлення будь яких нових генотипових і фенотипових характеристик, пов'язаних з присутністю трансгенів, які можуть викликати несприятливу дію ГМО на здоров'я людини і навколишнє середовище; оцінювання ймовірності виникнення несприятливих наслідків виходячи з інтенсивності, тривалості і характеру впливу генетично модифікованого організму на людину або на потенційно приймаюче середовище; оцінювання наслідків у разі, коли така несприятлива дія дійсно матиме місце; оцінювання сукупного ризику, що викликається ГМО, на основі визначення ймовірності виникнення і наслідків виявлених несприятливих ефектів; здійснення рекомендацій щодо визначення, чи є ризики припустимими або чи ними можна регулювати, включаючи, якщо це необхідно, визначення стратегій для регулювання таких ризиків [1, с. 418-419].

Серед потенційних *ризиків для здоров'я людини*, пов'язаних з використанням генно-інженерних організмів, розглядають такі:

– синтез нових для реципієнтного організму білків-продуктів транс генів, що можуть бути токсичними або алергенними;

– зміна активності окремих генів живих організмів під впливом вставлення чужорідної ДНК, внаслідок чого може статися погіршення споживчих властивостей продуктів харчування, що одержують з цих організмів;

– горизонтальна передача трансгенів іншим організмам, зокрема маркерних генів стійкості до антибіотиків від ГМО мікроорганізмам травного тракту [1, с. 422].

Прихильники ГМО говорять, що чужорідні вставки повністю руйнуються в шлунково-кишковому тракті тварин і людини. Противники, навпаки, що ДНК перетравлюється не до кінця і окремі молекули можуть потрапляти з кишківника в клітину і в ядро, а потім інтегруватися в хромосому. Плазміди і ГМ – вставки були виявлені в різних органах тварин і людини, що споживають ГМ – продукти. Зокрема, в слюні та мікрофлорі кишківника людини. Першим, хто заявив про небезпечність вживання ГМ – продуктів, був Arpad Pusztai (Rowett Research Institute), який у 1999 році провів дослідження та виявив, що споживання в їжу ГМ – картоплі, в ДНК якої вбудували гени підсніжника і віруса капустяної мозаїки, сприяє пригніченню імунної системи, порушенню діяльності внутрішніх органів (руйнування печінки, зміни у селезінці та щитоподібній залозі), зміни в шлунково-кишковому тракті. Дослідження Pusztai були підтверджені незалежною групою 23 вчених з 13 країн світу, очолювані професором Брюсельського університету E. Van Driessche [14].

Ризики застосування ГМО [15, с. 34-43]:

1) харчові ризики ГМО:

– токсична та алергенна дія трансгенних білків ГМО;

– накопичення гербіцидів у стійких до них сортах ГМ – рослин;

– негативна дія на здоров'я людини генів стійких до антибіотиків;

– віддалений канцерогенний та мутагенний ефекти;

– можливий непередбачений вплив ГМО на здоров'я людини;

2) екологічні ризики:

– негативний вплив на біорізноманітність;

– неконтрольоване горизонтальне перенесення конструкцій;

– поява нових патогенних штамів фітовірусів;

3) агротехнічні ризики:

– зниження сортової різноманітності сільськогосподарських культур;

– можливість використання виробниками термінаторних технологій;

– ризики відтермінованої зміни властивостей.

Виділяють наступні основні ризики поширення ГМО та ГМ – продуктів для живої природи та людини:

– ймовірність виникнення небезпечних властивостей у бактерій та вірусів (віруси рослин можуть стати небезпечними для тварин);

– виникнення алергічних реакцій у людини, онкологічних та інших серйозних захворювань, генетичних відхилень та ослаблення імунітету;

– небезпека природному біорізноманіттю (скорочуються види рослин, тварин, мікроорганізмів, що живуть на полях поряд з ГМ – рослинами);

– виснаження та порушення природної плодючості грунтів і т. д. [16].

Можливі такі несприятливі ефекти ГМО на навколишнє середовище:

– руйнівна дія на біологічні співтовариства і втрата цінних біологічних ресурсів внаслідок засмічення місцевих видів генами, що перенесені від генетично модифікованих організмів;

– створення нових паразитів, перш за все бур'янів і посилення шкідливості тих видів, що вже існують на основі самих ГМО або в результаті перенесення транс генів іншим видам;

– утворення речовин – продуктів транс генів, які можуть бути токсичними для організмів, що живуть або харчуються на генетично модифікованих організмах, і не є мішенями транс генних ознак;

– несприятлива дія на екосистеми токсичних речовин, похідних неповного руйнування небезпечних хімікатів, наприклад, гербіцидів [1, с. 426].

Висновки з проведеного дослідження. Генна інженерія не тільки інтенсифікує сільське господарство, але й сприяє збереженню біорізноманіття дикої природи (а не її знищення), оскільки дозволяє скоротити площі посівів та, відповідно, зберегти більше «недоторканої», «дикої» природи (лісів, степів і т. д.). Генна інженерія збільшує ймовірність використання для селекції генетичної інформації не тільки всередині одного, але й між абсолютно різними видами, що неможливо досягнути, використовуючи методи класичної селекції. Ведуться роботи по створенню ГМ – рослин, здатних очищати грунт від важких металів, нафтопродуктів і т. д. Сотні прикладів свідчать про успішне створення ГМ – рослин та їх величезної практичної цінності, тому очікується, що у наступні кілька років великий відсоток сільськогосподарських культур будуть висіватися ГМ – насін-

ням, оскільки їх культивування приносить суттєву економічну вигоду.

Якщо економічна вигода від використання ГМО в цілому очевидна, то їх безпека і досі викликає суперечки. Особливо це стосується генетично модифікованих рослин, безконтрольне широкомасштабне використання яких може мати в принципі негативні наслідки для навколишнього середовища та здоров'я людини. Тому питання безпеки і в майбутньому будуть активно вивчатися, об не нанести непоправну шкоду живим організмам та людям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юлевич О. І. Біотехнологія: навч. посібник / О. І. Юлевич, С. І. Ковтун, М. І. Гиль; за ред.. М. І. Гиль. – Миколаїв: МДАУ. – 2012. – 476 с.
2. Гузырь В. В. Генетическая модификация организмов и продовольственная безопасность в современном мире / В. В Гузырь, Н. Н. Горюнова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 6-1. – с. 99-102.
3. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб, 1992. – 496 с.
4. Енгстлер П. Ринкова економіка для бізнес-початківців / Пер. з нім. О. Логвиненка. – К.: Вік, 1992. – 223 с.
5. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа, О. О. Дегтяренко, С. М. Махнуша. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
6. Світовий ринок товарів та послуг: навч.-метод. посіб. / Л. Л. Носач та ін. – Харків: Видавництво «Форт», 2014. – 295 с.
7. Ганначенко С. Л. Світовий ринок агропродовольства на сучасному етапі розвитку: перспективи для України / С. Л. Ганначенко // ЕП. – 2010. – № 1. – С. 142 – 153.
8. Новокрещенных В. А. Дифференциация продукции агропродовольственного сектора в современных условиях / В. А. Новокрещенных // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 304. – с. 170-172.
9. Лозинська Т. М. Біотехнологічні інновації як детермінанти трансформації ринку рослинницької продукції в Україні [Електрон. ресурс] / Т.М. Лозинська // Вісник ХНТУСГ. – 2010. – с. 17-23. – Режим доступу: www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/03.pdf/
10. Генетически модифицированные организмы и обеспечение биологической безопасности / И. Игнатьев, И. Тромбицкий, А. Лозан. – Кишинев: Экоспектр – Бендеры. – 2007. – 60 с.
11. Генетически модифицированные организмы и проблемы биобезопасности: учеб.-метод. пособие / С. Е. Дромашко и др. – Минск: Ин-т подгот. науч. кадров Нац. акад. наук Беларуси, 2011. – 70 с.
12. Жукова Я. Економічні аспекти вирощування генетично модифікованих культур / Я. Жукова, Ц. Король, М. Вакуленко // Товари і ринки. – 2014. – № 1. – с. 36-48.
13. Баташова М. Є. Біотехнологічні культури у сучасному аграрному секторі / М. Є. Баташова // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – № 4. – с. 35-43.
14. Салига Н. Генетично модифіковані рослини та їх вплив на організми тварин / Н. Салига, В. Снітинський // Біологія тварин. – 2010. – № 2. – Т.12. – с. 67-74.
15. Баласинович Б. ГМО: виклики сьогодення та досвід правового регулювання / Б. Баласинович, Ю. Ярошевська. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 255 с.
16. Оденцева А. О. Перспективы использования современных агробиотехнологий в экономике России [Електронний ресурс] / А. О. Оденцева, В. В. Гузырь // Вестник науки Сибири. – 2016. – № 1(20). – Режим доступу: http://www.sjs.tpu.ru/journal/article/view/1424/975

УДК 339.9.012.23

Кобилянська А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ДИСКУРСУ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ

Поточне дослідження присвячене визначенню дискурсу глобального економічного врядування. В статті детерміновані такі економічні категорії, як: цілі глобального економічного врядування (ГЕВ), стратегія та тактика ГЕВ, об'єкти та суб'єкти ГЕВ тощо. В цілому здобутки поточного дослідження конкретизують термінологічний апарат подальших досліджень в цій царині.

Ключові слова: глобальне економічне врядування, глобальна економіка, дискурс глобального економічного врядування, стратегія, тактика.

Кобылянская А.В. КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ДИСКУРСА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
Текущее исследование посвящено определению дискурса глобального экономического управления. В статье детерминированы такие экономические категории, как: цели глобального экономического управления (ГЕУ), стратегия и тактика ГЭУ, объект и субъект ГЭУ и т.д. В целом результаты текущего исследования конкретизируют терминологический аппарат необходимый для дальнейших исследований в этой области.

Ключевые слова: глобальное экономическое управление, глобальная экономика, дискурс глобального экономического управления, стратегия, тактика.

Kobylianska A.V. COCEPTUALIZATION OF DISCURS OF GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE
The current research is devoted to the determination of global economic governance discourse. The paper disclosed such economic categories as: objectives of global economic governance (GEV), the strategy and tactics GEV, objects and subjects of GEV etc. In general, findings of current study specify the terminology needed for further research in this area.

Keywords: global economic governance, global economy, global economic governance discourse, strategy, tactics.

Глобальне економічне врядування знаходиться в центрі наукових досліджень починаючи з кінця минулого сторіччя. Особливої уваги воно набуло в контексті неспроможності минулої системи врядування вчасно та ефективно передбачити наступ та подолати наслідки останньої світової фінансової кризи. Незважаючи на те, що необхідність перегляду існуючої системи не викликає сумнівів, поточний стан економічної науки не відрізняється сформованим єдиним категорійним апаратом, який міг би використовуватись в інтегрованих дослідженнях. Це породжує додаткову невизначеність при інтерпретації результатів отриманих різними авторами.

Аналіз останніх досліджень. Питанням глобального економічного врядування присвячені роботи таких закордонних авторів, як Cooper A. F. та B. Momani,які розглядали роль G-20 в ребалансуванні глобального врядування [1]; Frieden J., який аналізував глобальне економічне врядування в посткризовий період [2]; Brand U., який вивчав політичний аспект глобального врядування [3]; Drezner D. W., який зазначав іронію поточного стану глобального врядування [4], тощо.

Серед вітчизняних науковців варто виділити Рибалко Ю.С. [5], яка надає ретроспективний аналіз суті глобального врядування та аналізує роль ТНК в цьому процесі. Так само надає Тимків Я. систематизує теоретико-методологічні основи глобального врядування, визначає місце економіки в ньому [6]. В свою чергу Гнатюк М.М. надає визначення міжнародному актору та його політичній суб'єктності, що має незаперечне значення для розуміння хто і яким чином провадить глобальне врядування [7].

Незважаючи на все різноманіття робіт, системних праць з дослідження глобального економічного врядування наразі не існує, поточна робота покликана покласти початок заповненню цієї прогалини.

Методика досліджень. Методика досліджень полягає в використанні таких загальнонаукових методів, як аналіз та синтез при визначенні концептуального категорійного апарату глобального економічного врядування. Слід зазначити, що поточне дослідження є міждисциплінарним, в тому розумінні, що при виробленні відповідного дискурсу, зважаючи на саму суть врядування, варто використовувати теоретичні надбання не тільки в сфері міжнародної економіки, але і – менеджменту, публічного управління тощо.

Постановка завдання. Відповідно до попередньо окресленої проблематики можна сформулювати мету поточного дослідження – концептуалізація дискурсу глобального економічного врядування задля вироблення інтегрованого категорійного апарату подальших досліджень в цій царині.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вже зазначалось засновником концепції глобального врядування був В. Брандт та Комісія з глобального урядування, які запропонували під глобальним економічним врядуванням розуміти процес, за допомогою якого інтереси суб'єктів можуть бути підсумовані і реалізовані на основі узгоджених дій в рамках формальних чи неформальних інститутів або режимів, створених індивідами або державами на добровільній основі з метою, що відповідають їх інтересам» [8].

Втім, глосарій Мережі ООН з Державного Управління роз'яснює термін «глобальне врядування» як «комплекс формальних і неформальних установ, механізмів та стосунків між державами, з допомогою яких, на глобальному рівні, виражаються колективні інтереси, встановлюються права та обов'язки, опосередковуються розбіжності світового співтовариства» [9].

В свою чергу виконавчий директор Програми Розвитку ООН Джеймс Густав Спес надав таке визначення глобального врядування – «це не глобальний уряд, а взаємодія керівництва та його механізмів контролю, що включають в себе як державних, так і недержавних акторів, як приватних осіб, так і громадськість... Воно впроваджується та розширюється за допомогою економічної і екологічної глобалізації...економічна і екологічна інтеграція призводять до політичної інтеграції. Це і є глобальним управлінням».

Рибалко зазначає, що «концепція урядування включає аналіз проблеми, оцінку ступеню її важливості, розподіл прав контролю та визначення порядку прийняття рішення щодо характеру впливу управлінського рішення в результаті вжитих заходів» [5].

Інакше кажучи, всі автори підкреслюють що глобальне врядування може бути формальним та неформальним, включає в себе не скільки керівництво скільки взаємодію між різними державними та недержавними акторами з метою вирішення колективних проблем, може бути процесом, а може розглядатися і як механізми, установи або стосунки, подеколи також використовуються такі терміни як «порядок», «розподіл», «відповідальність».

Ідеї щодо врядування/регулювання/вирішення суто економічних глобальних проблем, що логічно може розглядатися як основа саме глобального *економічного* врядування, виникали ще за часів М. Кейнса, коли для вирішення кризи США той запропонував створення міжнародного клірингового об'єднання, головною метою якого було б здійснення розрахунків через міжнародний кліринговий банк.

Надалі ідея глобального економічного врядування використовувалась в контексті функціонування міжнародних організацій або країн світу або їх об'єднань. Часто зустрічається термін глобальне врядування в сфері економіки або глобальне урядування світової економіки.

На нашу думку між усіма цими категоріями існує відмінність, яка може бути систематизована у вигляді наступної схеми

Відповідно до цієї схеми, глобальне економічне врядування, разом з глобальним політичним врядуванням, є складовою загального глобального вряду-

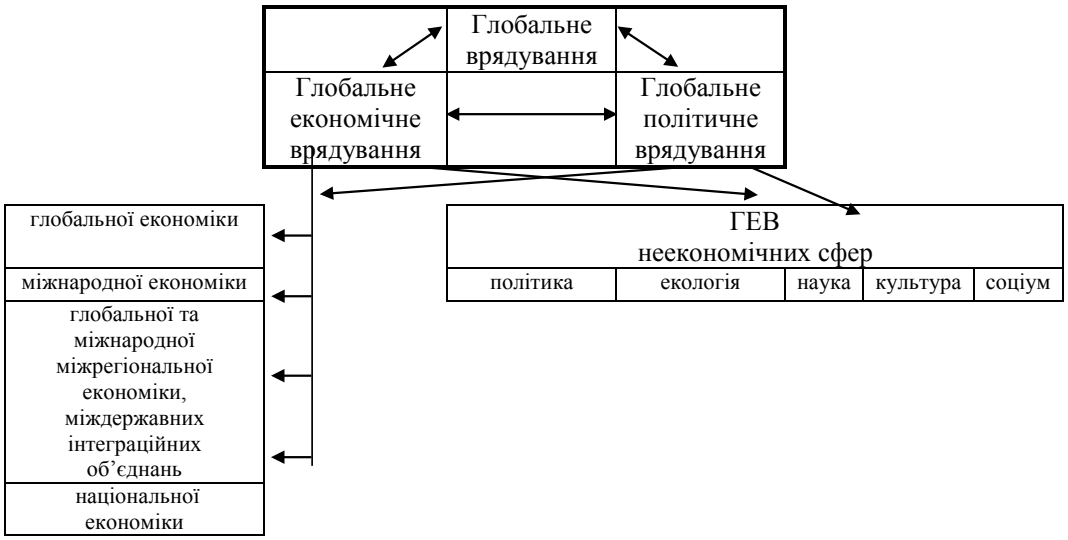

Рис. 1. Структурно-логічна схема глобального врядування

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Детермінація об'єкту глобального економічного врядування

Рівневі площини ГЕВ	Сфери ГЕВ	Процеси ГЕВ	Структурі множини ГЕВ
Глобальна економіка	**Економіка:** • Фінанси • Торгівля • Ринок праці • Ринок сировини • Виробництво та ланцюги створення вартості • Конкуренція • Скорочення рівня бідності та нерівності • Виробництво суспільних благ	• Інтеграція • Дезінтеграція • Реінтеграція	Фізичні та юридичні особи резиденти країн
Міжнародна економіка		• Міждержавні • Міжрегіональні • Інтрарегіональні • Інтранаціональні • Глобальні	
Глобальна та міжнародна міжрегіональна економіка Економіка міждержавних інтеграційних об'єднань		• Економічне зростання • Економічний занепад • Економічні цикли	Країни, в т.ч. в особі урядів
Національна економіка	**Технологічний та науковий розвиток**	• Глобалізація • Локалізація • Глокалізація	Інтеграційні об'єднання
Інтранаціональна та транскордонна регіональна економіка	**Політика та державне управління**	Управління: • Превентивне • Антикризове • Стабілізуюче • Ре-балансування та балансування • Посткризове • Стратегічне • Оперативне • Тактичне Регулювання Менеджмент Врядування	Міжнародні організації
	Екологія		МНК та ТНК, міжнародні банки, біржі
	Соціум		НУО, громадськість в широкому розумінні
	Культура		

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Стратегічний контекст глобального (економічного) врядування

Назва інституції	Визначення
Європейський союз	Глобальна стратегія ЄС визначає основні інтереси і принципи ЄС для залучення в більш широкий Світ і надає Союзу колективне відчуття напрямку. Його амбіції полягають в тому, щоби зробити Європу сильнішою: зробити ще більш згуртованим і впливовим гравцем на світовій арені, який надає громадянам безпеку, послуговується нашими інтересами і підтримує наші цінності.
Світовий банк	(Ця) стратегія описує, як група Світового банку буде працювати в партнерстві, щоб допомогти країнам покласти край крайній бідності і сприяти загальному процвітанню на стійкій основі.
ООН	Стратегія розвитку Декларації тисячоліття характеризується прихильністю до реалізації всіх прав людини – економічних, соціальних, культурних, громадянських і політичних. Вона фокусується на індивідуальному добробуті, як основній мети розвитку, застосовуючи основні принципи рівності і недискримінації, розширення можливостей і участі в процесі розвитку – що укорінено в нормах міжнародного права.

Джерело: систематизовано за [10; 11; 12]

вання. На цій схемі глобальне політичне та економічне врядування знаходяться на одному рівні, що означає певну автономність цих обох видів в контексті глобального світу, в тому сенсі що подеколи політичні рішення не завжди містять с собі економічні інтереси та/або не завжди стосуються вирішення економічних проблем, та/або не завжди використовують економічний інструментарій досягнення поставлених цілей.

Втім, двусторонньо спрямована стрілка вказує на можливість існування певного впливу та/або взаємозалежності глобального економічного та глобального економічного врядування.

Додатково схема ілюструє нетотожність категорій глобального економічного врядування та глобального економічного врядування глобальної економіки тощо, адже економічний інструментарій можна застосовувати і до вирішення неекономічних питань.

Підсумовуючи можна надати таке визначення глобальному економічному врядуванню:

«*глобальне економічне врядування* – це процесноорієнтована цілеспрямована поліцентрична дія глобальних акторів, що знаходяться на різних рівнях глобальної архітектури та характеризуються різним рівнем формалізованості, в їх безпосередньому взаємовпливі, що визначається використанням економічних інструментів, методів та механізмів».

Під *глобальним актором* розуміють в першу чергу глобального діяча (від англ. слова «act» – діяти), який впливає або здатний впливати на стан та/або перерозподіл балансу глобальних сил або завдяки економічно зумовленій владі над ринками збуту/виробництва/сировини тощо, або завдяки юридично/політично зумовленій владі, як-то головування в міжнародних організаціях, або будучи міжнародної організацією.

З цього витікає, що *суб'єктом глобального економічного врядування* можуть бути глобальні економічні та глобальні політичні актори.

Об'єктом глобального економічного врядування є сукупність рівневих площин, сфер, процесів та структурні множини глобального економічного врядування, які систематизовані в наступній таблиці (таблиця 1).

З даних таблиці 1 можливо для кожного окремого випадку конкретизувати об'єкт ГЕВ.

Особливе значення насьогодні набуває необхідність визначення того, що необхідно розуміти під стратегією та тактикою глобального економічного врядування.

Проаналізуємо стратегічні документи основних міжнародних організацій, об'єднань, установ (таблиця 2).

Варто зазначити, що навіть не кожна міжнародна установа має свою вироблену стратегію. Тут безперечним лідером є інституції ООН, майже кожна з яких має свою розроблену та опубліковану глобальну стратегію, що недивно зважаючи на сам характер функціонування та існування ООН в цілому.

Незважаючи на обмежену кількість прикладів формулювання стратегій, наведені визначення доволі сильно різняться між собою. З нашої точки зору доречним було б наступне визначення:

стратегія глобального економічного врядування – це прийнятий цілеорієнтований структурований обґрунтований напрям дій глобального економічного актора, який в своїй основі містить модель дій та координацію ресурсів.

Тактика глобального економічного врядування – це конкретизований вчасно застосований інструментарій, методи та механізми реалізації стратегічних імперативів та цілей глобального економічного врядування.

Висновки з проведеного дослідження В поточному досліджені було концептуалізовано дискурс глобального економічного врядування. Так, детерміновано такі економічні категорії, як глобальне економічне врядування, глобальний актор, суб'єкт та об'єкт, стратегія та тактика глобального економічного врядування. Додатково визначено місце глобального економічного врядування в системі глобального врядування та систематизовано множину об'єктів глобального економічного врядування.

Подальші дослідження в цій царині мають бути спрямовані на вивчені цілей глобального економічного врядування, визначення економічного змісту інструментів, механізмів та методів глобального економічного врядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cooper, A. F. and B. Momani. Re-balancing the G-20 from Efficiency to Legitimacy: The 3G Coalition and the Practice of Global Governance./ Cooper, A. F. and B. Momani //Global Governance: A Review of Multilateralism and International Organizations.-2014.-pp. 213-232.
2. Frieden, J. Global economic governance after the crisis./ Frieden, J. //Perspektiven der Wirtschaftspolitik.-2012.- 13(s1).-pp. 1-12.
3. Brand, U. Order and regulation: Global Governance as a hegemonic discourse of international politics?/ Brand, U. // Review of International Political Economy.-2005.- 12(1).-pp. 155-176.
4. Drezner, D. W. The irony of global economic governance: The system worked. / Drezner, D. W. // Council on Foreign Relations International Institutions and Global Governance Program.-Working Paper.-2012.
5. Рибалко Ю.С. ТНК в інституційній архітектурі глобального урядування світової економіки /Ю.С. Рибалко// Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. -2014.-№ 1-С.217-224
6. Тимків Я. І. Теоретико-історичні основи концепції глобального управління / Я. І. Тимків // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111(1). – С.70-76.

7. Гнатюк М. М. Міжнародний актор та політична суб'єктність у дискурсі реалістського і ліберального підходів / М. М. Гнатюк // Наукові записки НаУКМА. Політичні науки. – 2014. – Т. 160. – С. 44-48.
8. Commission for Global Governance. Our Global Neighborhood. / Commission for Global Governance. – Oxford: Oxford University Press, 1995.- 432 с.
9. United Nations Public Administration Glossary. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unpan.org/Directories/UNPublicAdministrationGlossary/tabid/928/language/en-US/Default.aspx.
10. European Union Global Strategy [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://europa.eu/globalstrategy/en/global-strategy-foreign-and-security-policy-european-union.
11. World Bank Group Strategy [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/ 10986/ 16095/32824_ebook.pdf.
12. ASSEMBLY, UN General. A life of dignity for all: accelerating process towards the Millennium Development Goals and advancing the United Nations development agenda beyond 2015 / ASSEMBLY, UN General. – New York: United Nations, 2013. – 68 с.

УДК 339.7

Педь І.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

Олійник А.А.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МВФ ЯК ІНСТИТУТУ МІЖДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена дослідженню питань трансформації політики та ролі МВФ в умовах сучасних тенденцій змін світових валютних відносин. Здійснено аналіз можливості введення єдиної світової валюти на основі СПЗ. Розглянуто питання використання золота, валютно-курсового режиму, посилення регулювання МВФ управління валютними резервами центральними банками, нагляду МВФ за валютною та економічною політикою країн-членів. Запропонованого основні зміни до структурних елементів Ямайської валютної системи щодо базового стандарту, використання золота, режиму валютного курсу, інституціонального регулювання МВФ валютної політики держав.

Ключові слова: світова валютна система, МВФ, СПЗ, валютні резерви, режим валютного курсу, золото, нагляд МВФ за світовою валютною системою.

Педь И.В., Олейник А.А. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ МВФ КАК ИНСТИТУТА МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена исследованию вопросов трансформации политики и роли МВФ в условиях современных тенденций изменений мировых валютных отношений. Осуществлен анализ возможности введения единой мировой валюты на основе СДР. Рассмотрены вопросы использования золота, валютно-курсового режима, усиление регулирования МВФ управления валютными резервами центральными банками, надзора МВФ валютной и экономической политике стран-членов. Предложенного основные изменения в структурных элементов Ямайской валютной системы относительно базового стандарта, использования золота, режима валютного курса, институционального регулирования МВФ валютной политики государств.

Ключевые слова: мировая валютная система, МВФ, СДР, валютные резервы, режим валютного курса, золото, надзор МВФ мировой валютной системой.

Ped I.V., Oliinyk A.A. FEATURES OF THE IMF TRANSFORMATION AS THE INSTITUTION OF INTERSTATE REGULATION OF THE INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM

The article investigates the transformation of IMF's policy and role in terms of current trends of international monetary relations change. The possibility of introduction of single world money based on the SDR is analyzed. The case of use of gold, exchange rate regime, strengthening the regulation of IMF over central banks' foreign exchange reserves managing, IMF's surveillance over monetary and economic policies of member countries are considered. The changes of structural elements of the Jamaican currency system in terms of basic standard, use of gold, exchange rate regime, IMF's institutional regulation over member countries monetary policies are proposed.

Keywords: world monetary system, the IMF, SDRs, foreign exchange reserves, exchange rate regime, gold, IMF supervision of the world monetary system.

Постановка проблеми. Нестабільність світової валютної системи посилює виникнення глобальних дисбалансів, дисперсію коливання валютного курсу, мінливість потоків капіталу. В таких умовах виникають нові тенденції, підходи до реформування світового валютного порядку.

МВФ являє собою міждержавну фінансову організацію, а також міжнародний форум, призначений для узгодження та вироблення єдиного рішення щодо подальшого формату функціонування міжнародних валютних відносин. Саме тому в науково-практичному плані залишається важливим розгляд проблем зміни функціональних, організаційних, методичних та ін. особливостей діяльності МВФ у зв'язку з виникнення внутрішніх протиріч у сфері світової валютної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку світової валютної системи та ролі інституційного регулювання міжнародних валютних відносин МВФ присвячені праці таких вчених як: А. Баргесян, Ю. Данілов, Л. Красавіна, Л. Мяснікова, А. Навой, О. Рогач, Дж. Стігліц, Дж. Айзенман, Р. Купер, Д. Фарел, Ст. Фішер, М. Мусса та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак все ще необхідним є комплексне наукове обґрунтування тенденцій змін сучасної світової валютної системи, а також ролі у цих процесах МВФ.

Основне завдання статті полягає у дослідженні чинників трансформації МВФ в якості інституційної основи реформування сучасної світової валютної системи.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні роль МВФ як інституту регулювання світової валютної системи (МВС) полягає у забезпеченні її відносної стабільності. У таблиці 1 розкриті регламентовані Фондом структурні принципи сучасної МВС.

Таблиця 1

Принципи сучасної валютної системи (з 1976 р. по т.ч.)

№ п/п	Критерій	Структурний принцип
1	Базовий стандарт	Стандарт СПЗ – міжнародні валютні одиниці
2	Використання золота як світових грошей	Офіційна демонетизація золота
3	Режим валютного курсу	Вільний вибір валютного курсу
4	Інституційний орган регулювання	МВФ, «Група 8», «Група 20»

Джерело: складено на основі [3, с. 49]

Виникнення світової кризи загострило дискусію про роль СПЗ як основи реформованої світової валютної системи. Потребує вирішення питання ролі цієї міжнародної валютної одиниці в поповненні світової валютної ліквідності як міжнародного резервного активу і в якості прообразу наднаціональної валюти.

Протягом 1969 -2009 рр. було здійснено чотири розподілу СПЗ на загальну суму 204,1 млрд. СПЗ (близько 310 млрд. дол.), з них майже 90% (182,7 млрд. СПЗ (283 млрд. дол.) на основі емісії 2009 р. проведеної за рішенням «Групи 20» на саміті в Лондоні у квітні 2009 р. в якості одного з антикризових заходів [6]. Це був безпрецедентний захід, що мав на меті сприяння підвищенню загальної ліквідності.

Крім цього, ще з вересня 1987 року сформовані добровільні угоди для забезпечення ліквідності СПЗ. В разі якщо можливості для обміну відповідно до добровільних домовленостей про купівлю-продаж виявляться недостатніми, МВФ може задіяти механізм призначення, в рамках кого держави-члени з досить міцними зовнішніми позиціями призначаються МВФ для купівлі СПЗ за валюти, що вільно використовуються в межах певної величини у держав-членів зі слабкими зовнішніми позиціями. Цей механізм є гарантією ліквідності СПЗ і закріплення за ними ролі резервного активу.

На практиці хоча і відбулось зростання кількості добровільних домовленостей щодо купівлі-продажу СПЗ з 13 до 32 на суму близько 68 млрд. СПЗ в 2009 р., загальний обсяг продажу СПЗ був незначним – близько 3,1 млрд. СПЗ, що менше 2% суми, розподіленої в 2009 році [6]. Хоча розвиненим країнам пропонувалося надати розподілені їм СПЗ Фонду для здійснення пільгового кредитування найбідніших країн, проте всі країни залишили розподілені СПЗ у своїх валютних резервах. Характерно, що в період кризи Фонд з метою підтримки країн, що розвиваються, не виявив зацікавленості в обміні належних їм СПЗ на світові валюти, що входять в кошик СПЗ шляхом відповідного призначення країн. Частка СПЗ у світовій валютній ліквідності залишається незначною – 0,4%.

Як бачимо, розвинуті країни, а саме США та країни Єврозони, що володіють більшістю голосів для ухвалення рішення щодо емісії СПЗ (рішення вимагає схвалення 3/5 голосів країн – членів, на які припадає 85% голосів) не мають значної зацікавленості у збільшенні обсягів СПЗ. Основна причина криється у прагненні країн-емітентів зберегти провідне становище своїх валют у світовій економіці.

Сучасна система розподілу СПЗ не відповідає потребам країн, що розвиваються, так як більшість голосів (60%) припадає на розвинуті країни, що не зацікавлені у додаткових емісіях СПЗ. У зв'язку з цим виникає потреба розробки нових форм, уточнення параметрів розподілу емісії між країнами-членами та порядків забезпечення додаткової емісії СПЗ для задоволення потреб держав у ліквідності.

В свою чергу, з огляду на додаткову емісію СПЗ, дискусійним залишається питання інфляційних наслідків додаткової емісії СПЗ [11]. Хоча сам Фонд заперечує можливість зростання інфляції, варто враховувати відсутність широкого практичного досвіду регулярної емісії СПЗ. Адже станом на 2016 р. обсяг розподілених СПЗ відносно світового ВВП становить 0,26%, світової торгівлі – менше 1%.

Незважаючи на статус СПЗ як основи світової валютної системи, ця міжнародна валютна одиниця не стала привабливим резервним засобом (частка в світових валютних резервах – менше 1%). У кризовий період одним із напрямів збільшення ліквідності СПЗ може стати введення проекту «рахунків заміщення», запропонований ще у 1970-х роках, що полягає у розміщенні країнами частини валютних резервів в обмін на СПЗ, що фактично означає автоматичне кредитування державами з активним платіжним балансом своїх торгових партнерів (з пасивним торговим балансом) [16]. В період фінансової кризи 2008-2009 рр. середньорічні валютні резерви, які не використовувались, тобто не були розміщені у боргові цінні папери, становили 2 трлн. СПЗ. Проте з урахуванням низької якості СПЗ на відміну від світових валют країни не виявляють готовність надавати свої валютні резерви в обмін на СПЗ [7, с. 36]. Крім цього, ставка прибутковості по СПЗ низька і визначається директивним методом, а не ринковим, – на основі ставок за короткостроковими борговими зобов'язаннями урядів в цих валютах – долар США, євро, юань, фунт стерлінгів, ієни. В цілому корзина з п'яти валют є більш захищеною та стабільною, що знижує ризики порівняно з розміщенням валютних резервів у одній валюті. Проте, з іншого боку, розміщення резервів у СПЗ знижує можливості диверсифікації валютних резервів у розміщення в інших валютах, або ж у державні облігації емітентів цих валют.

З метою підвищення привабливості СПЗ як міжнародної валютної одиниці МВФ змінив порядок формування валютного складу кошика СПЗ. З цією метою здійснюється перегляд часток валют і принципів включення нових валют. В листопаді 2015 р. Фонд в черговий раз (раз в п'ять років) переглянув розподіл часток валют в кошику СПЗ, що відображено в таблиці 3.

В цілому, зміни частки валют в кошику СПЗ відображають трансформацію співвідношення сил у світовій економіці. З 1 жовтня 2016 р. відбулось включення китайського юаня до складу кошика СПЗ. Донедавна питання збільшення використання юаня в міжнародних розрахунків відбувалось за рахунок збільшення обсягів товарообороту КНР з іншими країнами. Найбільш помітним є так зване «юаневе кільце» – сукупність сусідніх країн з Китаєм, де

вперше юань за підсумками 2016 року став основою розрахунків, випередивши єну, гонконгський долар і долар США.

Таблиця 3

Частка валют у кошику СПЗ за період 2001-2020 рр., %

Валюти	2001-2005	2006-2010	2011-2015	2016-2020
Долар США	45	44	41,9	41,73
Євро	29	34	37,4	30,93
Фунт стерлінгів	15	11	11,3	8,09
Єна	11	11	9,4	8,33
Юань				10,92

Побудовано на основі: [6]

Хоча відбулось включення китайського юаня до кошика валют СПЗ, в цілому реагування ваг кошику на макроекономічні зміни є повільним. Зокрема, відбулось незначне зниження частки долара з 41,9% до 41,73%, що стало результатом повільної «дедоларизації» міжнародних валютних відносин. Суттєве зменшення частки євро з 37,4% до 30,93% відображає боргові та фінансові проблеми країн Єврозони. Незважаючи на глибокі кризові потрясіння в економіках цих країн, збереження ролі долара і євро все ще залишається високим у зв'язку з відсутністю альтернатив [5].

У жовтні 2011 р. засіданням «Групи 20» рекомендовано МВФ обговорити критерії розширення валютного кошику СПЗ. Замість критерію «вільно використовувана валюта» запропонований новий принцип – акцент на масштабі використання даної валюти на фінансових ринках на основі трьох її характеристик: в якості ліквідних коштів на валютних ринках, засобів хеджування, емісії боргових цінних паперів в цій валюті. Для цього запропоновано чотири індикатори: частка валюти в світових валютних резервах, оборот валютного ринку (спот-ринку і похідних фінансових інструментів), прибутковість за процентними цінними паперами, номінованими в цих валютах [6]. Незважаючи на декларований намір вивчити можливості розширення валютного складу кошика СПЗ, перегляд вимог відбувається по лінії їх посилення, так як до таких стандартних показників, як широке використання в світових резервах країни та широке використання в міжнародній торгівлі також додано критерії використання валюти в емісії цінних паперів, у банківських зобов'язаннях, а також як критерій – значний об'єм термінових угод з валютою на валютному ринку.

На сьогоднішньому етапі найбільш імовірними країнами, що розвиваються, валюти яких можуть бути включені до валютного кошику СПЗ, є країни БРІКС. Насамперед, це пов'язано з тим, що за роки фінансової кризи 2008-2009 рр. країни БРІКС зазнали чи не найменших втрат і протягом останніх років відіграють помітну роль у відновленні глобальної економіки.

В перспективі включення нових валют країн, що розвиваються, в тому числі країн БРІКС, до кошику СПЗ вимагатиме зміцнення їх економічного та валютного потенціалу. Хоча включення валют до кошику СПЗ сприятиме підвищенню їх авторитету при відносній валютній стабільності, проте це не захистить країни від кризових потрясінь та девальвації. Таким чином, для включення валюти в кошик СПЗ першим кроком повинно стати підвищення ролі нових економічних центрів у світовій економіці. Підвищення ролі Китаю у світовій фінансово-валютній системі визначило включення в кошик СПЗ китайського юаня з 1 жовтня 2016 р. [8]

Проте з огляду на намір Фонду підтримувати стабільну вартість валютного кошика СПЗ, включення нових валют, очевидно, буде відбуватися вкрай вибірково. Необхідно врахувати, що процедура прийняття цього рішення вимагає подолання позицій країн-емітентів світових валют, в першу США і країн Єврозони, які зацікавлені в збереженні провідних позицій долара і євро, сумарна частка яких в кошику СПЗ становить 72,66% [6]. При цьому Фонд зберігає за собою право остаточного рішення про включення валют в кошик СПЗ в залежності від конкретної ситуації.

Реформа базового принципу світової валютної системи пов'язана з ідеєю формування наднаціональної валюти, в тому числі на базі СПЗ. На думку Дж. Стігліца, функціонування глобальної резервної валюти, що не пов'язане з особливостями зовнішньоекономічного становища окремих країн і їх грошово-кредитної політики, сприяло б більшій стабільності світової валютної системи [9, с. 269].

З економічної точки зору, видається малоімовірною пропозиція щодо трансформації СПЗ в світову валюту за допомогою забезпечення визнання з боку приватного сектора, в першу чергу, шляхом переходу на міжнародні розрахунки в СПЗ по торговим і інвестиційним операціям [10, с. 38]. Адміністративними методами дана мета не може бути досягнута, тому що учасники ринку керуються критеріями надійності і зручності при виборі валюти для міжнародних розрахунків.

Збільшення емісії СПЗ в 2009 р не сприяло підвищенню їх в якості прообразу наднаціональної валюти. У 2013 р МВФ поставив під сумнів необхідність посилення їх ролі як заходу поліпшення якості світової валютної системи в довгостроковій перспективі, визнавши її другорядність по відношенню до зміцнення міжнародного співробітництва з питань економічної політики, посилення нагляду за світовою валютною системою і фінансовим сектором, розвитку фінансових ринків країн, що розвиваються [6].

На нашу думку, становлення єдиної світової валюти можливе у довгостроковому періоді. Використання СПЗ у ролі світової валюти поки що не підтверджується практикою. Тим не менше, враховуючи дилему, сформульовану Р. Триффіном у 1960-х рр., яка заперечувала роль національної валюти у якості повноцінних світових грошей, вважаємо за можливе реформування світової валютної системи на основі наднаціональної валюти у формі СПЗ.

Світова фінансова криза сприяла активному розміщенню валютних резервів центральних банків у золоті. Так, якщо з 1992 р. по 2008 р. золоті резерви зменшились з 35 тис. до 30 тис. тон., то вже станом на початок 2017 р. обсяги золотих резервів склали 33,36 тис. тон. Тобто, фактично золото продовжує використовуватись як реальний резервний актив. Монетарне золото переважає в структурі офіційних резервів розвинених країн (в США, Німеччині, Італії, Франції – 66-70%) [1, с. 25].

З метою недопущення порушення функціонування ринку золота, тобто, різкого зниження його ціни, центральні банки розвинених країн відновили з МВФ Угоду про авуари в золоті, обмеживши його продаж 400 т. на рік і 2000 т. за п'ять років з 27.09.2009 р. У зв'язку з цим становить інтерес пропозиція щодо доцільності відновлення в статуті МВФ статусу золота як реального резервного активу [5, с. 5].

Значній ролі приділено реформуванню режиму валютного курсу. Якщо при Бреттон-Вудській валют-

ній системі режим валютного курсу країн-членів МВФ мав бути фіксованим, то в умовах Ямайської валютної системи країнам надано можливість самостійно обирати валютно-курсовий режим, що зафіксовано у Статуті МВФ. Тим не менше МВФ у більшості випадків декларує необхідність та важливість впровадження гнучкого валютного курсу, що в повній мірі відображатиме зміни ринкової кон'юктури відповідно до позиції неолібералізму [4, 18].

Однак питання вибору плаваючого валютно-курсового режиму є дещо дискусійним серед ряду зарубіжних експертів, які вважають, що, враховуючи специфіку і конкретні випадки, підхід не може бути універсальним. Наприклад, Ст. Фішер, вважає, що строго фіксований або вільно плаваючий курс краще для забезпечення доступу країн на світовий ринок капіталу, в той час, як Дж. Френкел вважає, що для країн більш прийнятні проміжні варіанти курсової політики. За оцінкою Г. Кальво і К. Рейнхарта, прихильність країн, що розвиваються, до фіксованого валютного курсу є раціональною, так як пов'язана з побоюваннями його значних коливань, що підсилює спекулятивні атаки на національну валюту, а при його зниженні провокує відтік капіталу з країни [14, 20].

Варто зазначити, що станом на 2014 р. лише 65 країн використовують плаваючий валютно-курсовий режим [12, с. 7]. Тобто, більшість країн в межах власних економічних інтересів вважають за потрібне дотримуватись фіксованого та проміжного режиму валютного курсу.

Таким чином, можемо визначити доцільним МВФ сприяти збалансованості та відповідності валютних ринків країн-членів ринковому середовищі через посилення гнучкості валютно-курсових режимів. Проте у виборі валютного режиму країною також необхідно забезпечувати наявність компромісних рішень з урахуванням специфіки та конкретних умов країни.

В рамках сучасної світової валютної системи поглиблюється політика МВФ щодо інституційного регулювання міжнародних валютних відносин.

Відповідно до статті IV свого статуту Фонд здійснює нагляд за станом світової валютної системи і світового фінансового ринку, а також за економічною і валютною політикою 189 країн-членів з метою виявлення можливих ризиків внутрішньої і зовнішньої нестабільності і розробки рекомендацій по стабілізації економічного розвитку. Ця функція Фонду здійснюється за наступними напрямами [6]:

– двосторонній нагляд (національний рівень нагляду). Оцінка Фондом політики кожної країни-члена (питання курсової, грошово-кредитної, податково-бюджетної, фінансової політики) і публікація відповідних доповідей;

– регіональний нагляд (регіональний рівень нагляду). Доповіді про перспективи розвитку регіональної економіки;

– багатосторонній нагляд (глобальний рівень нагляду). Випуск «Перспективи розвитку світової економіки», «Доповіді по питанням глобальної фінансової стабільності», «Бюджетний вісник» – аналітичні матеріали глобальних фінансово-економічних питань.

З урахуванням прискореного розвитку фінансового ринку, а також переважання фінансових операцій (в період 1990-2006 рр. обсяг світової фінансової ринку збільшився з 20,3 до 167 трлн. дол., в той час як світовий ВВП – з 10,1 до 48,3 трлн. дол. [13]) реформування МВФ направлено на посилення нагляду за фінансовим сектором. Фінансова криза 2008-2009 рр. зумовила необхідність посилення міждержавного, національного нагляду та регулюючих заходів, в тому числі і з боку МВФ щодо світового та національного фінансових ринків [2, с. 6]. З 2009 року визначено важливість підвищення прозорості та якості інформації, зниження ризиків дефіциту ліквідності (за допомогою збільшення резервів учасників фінансових ринків), розробки макропруденційної політики та раннього попередження кризових потрясінь; формування справедливої конкуренції на світовому фінансовому ринку (за допомогою вдосконалення регулювання і нагляду і співробітництва країн); зміцнення національної та міжнародної системи забезпечення ліквідності світового фінансового ринку.

Підхід Фонду полягає у виявленні джерел ризиків в національних фінансових системах і оцінці їх потенційного впливу на макрофінансову стабільність в цілому. Таким чином, посилення аналізу і регулювання фінансового сектору на національному рівні розглядається як фактор підвищення стійкості функціонування світового фінансового ринку в цілому, враховуючи взаємозалежність і інтегрованість його окремих елементів.

Ще одним напрямом реформування наглядової функції МВФ є розробка його рекомендацій з управління міжнародними резервами країн-членів. До світової кризи проявилася тенденція їх безпрецедентного накопичення деякими країнами, особливо країнами, що швидко розвиваються, в першу чергу Китаєм (до 1,5 трлн. дол. у 2007 році). Інші держави, з огляду на досвід недостатньої ефективності світових фінансових інститутів в умовах кризових потрясінь і обмеженості їх коштів, створюють власний «запас міцності».

Враховуючи дискусії щодо взаємозв'язку обсягів міжнародних валютних резервів та фінансової стійкості, МВФ та Радою з фінансової стабільності було визнано позитивну роль валютних резервів у зменшенні валютних потрясінь. у 2010 р. Крім цього, у 2011 р. на зустрічі «Групи 20» перед Фондом було поставлене завдання щодо оцінки достатності валютних резервів країн-членів. На базі подальших досліджень МВФ було обґрунтовано неприйнятність універсального підходу до формування та управління міжнародними валютними резервами країн-членів, визначено необхідним оновлення методики з урахуванням специфіки держав, економічної політики, можливості термінових запозичень, загального обсягу міжнародних вимог та зобов'язань [15]. Фактично оновлення вимог означало заміну консервативного підходу до управління резервами методикою, що може враховувати нові фактори вразливості держав. Зокрема, врахування таких показників як зменшення притоку нових прямих інвестицій, відтік іноземних портфельних інвестицій та ін. показники.

Важливим напрямом удосконалення політики управління Фонду в області нагляду за міжнародними резервами країн-членів став аналіз практики управління ними з урахуванням негативного впливу світової фінансово-економічної кризи, в тому числі з метою поновлення його рекомендацій у цій галузі. На основі результатів досліджень робочої групи у складі представників центральних банків, органів грошово-кредитного регулювання ряду країн, експертів ЄЦБ і БМР Фонд оновив з лютого 2013 р. сформульовані в 2001 р. «Керівні принципи по управлінню валютними резервами країн» [6]. У рекомендаціях Фонду з управління національними міжнародними резервами країн-членів акцент зроблений на важливості системи управління ризиками (інституційними та організаційними). Це фактично означає стимулювання їх розміщення в боргові цінні папери держав-емітентів

провідних світових валют – долара, євро – або в майбутньому – облігації МВФ.

З урахуванням вищезазначеного можна стверджувати, що Фондом здійснюється розширення нагляду за валютною політикою країн-членів, включивши до предмету нагляду також і показники оцінки достатності міжнародних резервів країн – членів, їх вплив на стан і стабільність світової валютної системи, а також політику управління ними. Проте юридичне закріплення додаткових повноважень МВФ фактично може обмежити валютну політику країн-членів, що не відповідає їх суверенним інтересам.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проаналізувавши основні елементи організації світової валютної системи та ролі МВФ у її реформуванні, можна визначити необхідність проведення комплексних змін структурних принципів Ямайської валютної системи. На нашу думку, необхідним є наступні зміни організації світової валютної системи:

– заміна стандарту СПЗ більш гнучким багатовалютним стандартом, що краще відбиватиме позиції країн у світовій валютній системі;

– відновлення золота як реального резервного засобу, що фактично використовується центральними банками як резервний актив;

– збереження існуючого в сучасній світовій валютній системі права вибору країнами будь-якого режиму курсоутворення національної валюти;

– забезпечення вдосконалення діяльності Фонду як інституту не тільки валютно-кредитного, а й фінансового регулювання;

– посилення наглядової функції МВФ із забезпеченням виконання норм усіма країнами-членами для уникнення ризиків фінансового та валютного характерів.

Головними напрямами подальших досліджень мають стати питання ефективності запровадження наднаціональної валюти, в контексті можливості забезпечення ліквідності, стабільності світової фінансової системи, а також ролі МВФ у цьому процесі. Важливим є дослідження необхідного ступеня можливого інституційного регулювання МВФ національної валютної політики кожної країни-члена.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барсегян А.Г. Перспективы реформирования мировой валютной системы / А.Г. Барсегян // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 24 (63). – 2011 г.- № 1. – 27 с.
2. Данилов Ю., Седнев В., Шипова Е. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость? // Вопросы экономики. 2009. № 11. 16 с.
3. Красавина Л.Н. Концептуальные подходы к реформированию мировой валютной системы // Деньги и кредит. № 5. 2010. 54 с.
4. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник для вузов; кол. авт. под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013. С.63.
5. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы развития международных валютных отношений в условиях глобализации и регионализации мировой экономики и валютная политика России. М.: Финансовый университет, 2012, 16 с.
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/index.htm.
7. Рогач О. Пошук шляхів реформування світової фінансової архітектури / О. Рогач // Міжнародні відносини. – 2013. – № 1(40). – С. 33-37
8. Статус авансом: юань будет включен в число резервных валют МВФ в 2016 году [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://south-insight.com/node/217791
9. Стиглиц. Дж. Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. М.: Международные отношения, 2010
10. Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы // Вопросы экономики. 2009. № 4, 323 с.
11. Aizenman J. International reserves: precautionary versus mercantilist views, theory and evidence / J. Aizenman and J. Lee // Open Economies Review. – 2007. – № 18. – P.191–214.
12. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.imf.org/external/pubs/nft/2014/areaers/ar2014.pdf
13. Farrell D., Fölster C.F., Lund S. The McKinsey Quaterly, Long-term trends in the global capital markets. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.encarnation.com/site/HARVARD_LECTURES/Entries/2009/3/30_Financial_Services_I__Capital_Markets_fil es/Mckinsey%20Quarterly, %202.2008.pdf
14. Fischer S. Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econ.ucdenver.edu/beckman/Econ6410/fisher.pdf
15. IMF Executive Board Discusses Assessing Reserve Adequacy Public Information Notice (PIN) No. 11/47 April 7, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2011/pn1147.htm
16. Renovation of the Global Reserve Regime: Concepts and Proposals by Peter B. Kenen, Princeton University CEPS Working Paper No. 208 June 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/208kenen.pdf

УДК 339.5

Поліщук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та бізнесу
Київського національного авіаційного університету

Дзигаленко І.С.
студентка
Київського національного авіаційного університету

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто пропозиції щодо удосконалення ролі інноваційного чинника в веденні комерційної діяльності будь-якого підприємства, і його впливу на рейтинг країни в інноваційних індексах глобального виміру розвитку інновацій. За допомогою аналізу статистичних даних та спостережень підтверджується важливість системного підходу в управлінні інноваційним розвитком. Інноваційний чинник розглядається як основна конкурентна перевага. Досліджується вплив інновацій на розвиток світової економіки в цілому.

Ключові слова: інновації, Індекс інноваційного розвитку, підприємства новатори, державна програма підтримки інновацій.

Полищук О.В., Дзигаленко І.С. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРИОРИТЕТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены предложения по усовершенствованию роли инновационного фактора ведения коммерческой деятельности любого предприятия, и его влияние на рейтинги страны в инновационных индексах глобального развития инноваций. С помощью анализа статистических данных и наблюдений подтверждается важность системного подхода в управлении инновационным развитием. Инновационный фактор рассматривается как основное конкурентное преимущество. Исследуется влияние инноваций на развитие мировой экономики в целом.

Ключевые слова: инновации, Индекс инновационного развития, предприятия новаторы, государственная программа поддержки инноваций.

Polishchuk O.V., Dzygalenko I.S. THE ROLE OF INNOVATION IN SHAPING THE COMPETITIVE PRIORITIES OF THE NATIONAL ECONOMY

The article discusses proposals for improving the role of the innovative factor in conducting commercial activities of any enterprise, and its impact on the country's ratings in innovative indices of global innovation development. Using statistical analysis and observations confirmed the importance of a systematic approach to managing innovation. The innovative factor is considered as a major competitive advantage. The article shows influence of innovation on the global economy.

Keywords: innovations, Innovative development index, innovators enterprises, state program of innovation support.

Постановка проблеми. Для активізації інноваційної діяльності в економічних системах різних рівнів існує багато як класичних, так і якісно нових інструментів, але саме наявність науково обґрунтованих підходів до формування інноваційної моделі, збалансованих механізмів підвищення рівня інноваційної спроможності, професійного управління інноваційною стратегією суттєво впливає на темпи економічного розвитку.

Дослідження останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти теми дослідження знайшли своє відображення у фундаментальних працях вітчизняних і зарубіжних авторів. Найбільший внесок в розкриття теми внесли О.Ф. Удалов, Ю.А. Чурдалаева, Д.К. Шибаєв, [3]. В своїх роботах значну увагу вони приділяють основним принципам використання інноваційної політики на світовому ринку, але мало присвячено праць щодо ролі інноваційного чинника в веденні комерційної діяльності підприємств будь-якої держави та плив такого чинника на імідж країни в цілому.

Постановка мети. На основі вищезазначеного можна сформулювати вектор дослідження даної статті, який полягає у визначенні ролі інноваційного чинника в веденні комерційної діяльності будь-якого підприємства, і як це впливає на рейтинг країни в інноваційних індексах глобального виміру розвитку інновацій.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку економіки пов'язаний з інноваційними змінами в діяльності господарських організацій, які дозволяють їм досягти конкурентних переваг в постійно мінливому зовнішньому середовищі. Відомою закономірністю становлення ринкових відносин є прагнення суб'єктів ринку до досягнення таких базових характеристик свого розвитку, як мобільність, гнучка реакція на зміну умов функціонування тощо.

Ринкову стійкість підприємства слід розуміти як наявність інноваційного потенціалу сталого розвитку. Аналіз економічних джерел дозволив виділити характерні особливості інноваційної діяльності, те такі основні з них, як: використання досягнень науки і техніки та адаптація передового досвіду, спрямованість інноваційних ідей щодо споживачів товарів (робіт або послуг); високий ступінь ризику, інноваційний потенціал підприємств, витратність і мотивація інноваційної діяльності тощо [4, с. 262].

Інноваційна політика полягає в отриманні нововведення і простирається від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи, таким чином, весь комплекс відносин: виробництва, обміну, споживання. В наш час, ефективність інноваційної діяльності організації визначається наявністю налагодженої системи кредитування, інвестування, оподаткування та, що функціонують стосовно інноваційної сфери, наукових розробок. Необхідно вміти розрізняти такі поняття, як «інновація» та «нововведення».

Нововведення оформлюються у вигляді: винаходів, відкриттів, патентів, раціоналізаторських пропозицій, товарних знаків і документації на новий чи удосконалений продукт. Поняття інновації носять дещо інший характер – це начеб то ті ж самі ново-

введення, але доведені до стадії комерційного використання і пропозиції на ринку задля кінцевої мети з отриманням певного позитивного ефекту. Інноваційна політика в різних країнах неоднакова, але підпорядкована одній меті. Управління інноваціями відбувається на різних рівнях: від підрозділів корпорацій до держави, в цілому покликаного в сучасних умовах здійснювати спеціальну економічну політику. Інноваційний процес на відміну від інших елементів НТП, більшою мірою пов'язаний з товарно-грошовими відносинами. Основна маса інноваційних процесів реалізується приватними компаніями. Інновація спочатку націлена на практичний комерційний результат. Потрібні певного роду вкладення, і ці вкладення пов'язані з ризиком, загрозою втрати коштів.

Американський фахівець в області інновацій Твісс зазначає, що комерційний успіх досягається лише в 10% початих проектів, отже, рівень невдачі можна оцінити в 90% [4, с. 262]. Для корпорацій на світовому ринку праці велике значення має інноваційна стратегія, яка представляє собою систему цілей довгострокового розвитку підприємства і заходів, призначених для їх досягнення на основі вироблених нововведень.

Інноваційна стратегія підприємства реалізується інноваційною діяльністю. Інноваційна діяльність підприємства являє собою визначення цілей інноваційної стратегії та створення механізму підтримки пріоритетних програм і проектів підприємства. Метою інноваційної діяльності є створення умов для забезпечення ефективної діяльності підприємства, за допомогою підвищення його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції, яку вона випускає як на національному, так і на світовому ринку. В інноваційному процесі центральне місце займає інноваційний проект, який являє собою складну систему співзалежних і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцям заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей і завдань на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки. Інноваційна програма – це комплекс взаємопов'язаних інноваційних проектів і проектів підтримки інноваційної діяльності [3, с. 276]. Саме така програми має стати вектором розвитку не тільки підприємств на внутрішньому ринку інноваційної діяльності, але й пріоритетним напрямком в перспективному розвитку країни.

Організація інноваційної діяльності в рамках фірм розвивається під впливом об'єктивних чинників. Формування і налагодження інноваційного процесу на кожній фірмі має свої особливості, проте, загальним для всіх є прагнення до розробки і освоєння нових продуктів і технологій.

Інноваційне підприємництво – функція, виконувана приватним підприємцем або фірмою, яка полягає у з'єднанні необхідних для інноваційної діяльності людських, матеріальних і фінансових ресурсів з метою отримання комерційної вигоди. Вплив інновацій на конкурентоспроможність продукції, що випускається і темпи економічного зростання є досить визнаною закономірністю. Важливу роль в цьому процесі відіграють бажання і готовність фірм до здійснення інновацій в умовах наявності ризику і невизначеності можливих результатів нової діяльності. Однак інноваційна поведінка фірм дуже різниться.

Серед багатьох чинників розвитку інноваційної діяльності фірми – масштаби фірми, структура капіталу, рівень диверсифікації, приналежність до галузі. Однак в останньому випадку, як правило, не враховуються фундаментальні галузеві характеристики (наприклад, темпи технологічних змін, коливання попиту, інтенсивність конкуренції).

Зростання динамічності і глобального характеру конкуренції вимагає більш глибокого розуміння факторів інноваційної діяльності і ринкової політики фірм. В рамках реалізації інноваційного процесу можна виділити два напрямки інноваційних зусиль: розробка наукової основи інновації, тобто процес проведення фундаментальних науково-дослідних робіт, де наука вирішує, як завдання розширення області знань, так і великі практичні проблеми, в чому проявляється її стратегічна роль. Другий напрямок – виконання прикладних розробок, дослідно-конструкторських робіт. Прикладні дослідження в контексті інноваційної діяльності спрямовані на вирішення конкретних завдань, а експериментальні розробки на базі фундаментальних і прикладних досліджень – на отримання нових матеріалів, продуктів, механізмів, на впровадження нових виробничих процесів.

Важливо відзначити, що інноваційна діяльність в ринковій економіці не може обмежуватися тільки створенням зразків нової техніки і технології, нових продуктів і процесів. Вона обов'язково включає їх просування на ринки збуту, розповсюдження серед споживачів, встановлення і підтримання зворотного зв'язку зі споживачами по новим та існуючим продуктам і процесам, що також пов'язано з необхідністю проведення наукових досліджень. Незважаючи на посилення впливу міжнародних чинників, національні умови продовжують надавати переважний вплив на інноваційну поведінку фірм. Національні економіки різняться за своїми масштабами, рівнем розвитку, інституційною структурою, ступенем захисту інтелектуальної власності. Все це впливає на рівень інвестицій в НДДКР і освоєння нових технологій [1, с. 8].

Процес організації розробок та освоєння інновацій, інноваційна діяльність, вимагає проведення глибоких змін. Великі фірми часто стикаються зі складними проблемами освоєння нових продуктів. Багатьом великим компаніям, таким як GeneralElectric, John-son&Johnson, WalMart та іншим вдається успішно долати ці проблеми. Найбільш суттєві зміни, які необхідно здійснювати компаніям, зайнятим розробкою і освоєнням інновацій, пов'язані з удосконаленням організаційної структури, корпоративною культурою і застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій. У фінансовому секторі ключове завдання полягає у визначенні для функції розробки інновацій належного чіткого місця в організаційній структурі. Значна увага має бути приділена змінам в системі цінностей і установок.

Персоналу кожної інноваційної компанії, наприклад, промислових підприємств, банків і страхових компаній потрібно звикнути до необхідності продуктових нововведень і виконання відповідних спеціалізованих функцій.

В умовах глобалізації компанії здійснюють різноманітні (диверсифіковані) стратегії, перетворюючись з «інтегрованих компаній», якими вони були в 1980-ті роки, в «фрагментовані». Це сприяє появі економіки, подібної до «моделі Лего» – дитячої іграшки, що складається з окремих елементів для складання тих чи інших предметів. Компанії все частіше вдаються до послуг постачальників компонентів і деталей, які відбирають по всьому світу, керуючись критерієм найкращого співвідношення ціни і якості. Наприклад, одна з провідних американських компаній «Dell» використовує компоненти, вироблені в Таїланді. У Китаї електронна продукція виро-

бляється з компонентів, що імпортуються з США і Японії. Однак ТНК можуть використовувати і інші стратегії. Так, південнокорейська компанія Samsung вважає за краще користуватися компонентами, виробленими іншими фірмами, а японська Sony – переважно сама виробляє їх [1, с. 10].

У загальному підсумку потенціал інновацій в області бізнес-моделей може вийти далеко за межі того ринку, для якого вони були розроблені. Багато компаній розглядають ринки, що формуються як один великий плацдарм для розвитку, і в цьому вони праві. Відповідно до класичної теорії інновацій в ідеалі інновації ініціюються на тих ринках, де альтернативи відсутні зовсім або з тих чи інших характеристик (в типовому випадку за ціною). Ринки країн з ринком, що формується повністю відповідають цим положенням, вони представляють ідеальну арену для апробацій продуктових інновацій. Однак значно ширші можливості відкриваються при розгляді цих ринків в якості не тільки величезною лабораторії для досліджень і розробок нової продукції, а й унікального середовища для творчого застосування досліджень і розробок в області бізнес-моделей.

Все, що функціонує в середині країни, стосовно інноваційних продуктів, послуг тощо не може впливати і на рейтингові показники країни в глобальних індексах виміру інновацій. Наприклад, Глобальний індекс інновацій (ГІІ), який вперше був підготовлений Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), Корнельским університетом і INSEAD – оцінює інноваційну продуктивність 128 світових економік. Цього року примітний прорив Китаю в топ 25. Це означає, що вперше країна із середнім рівнем доходу зайняла місце серед високорозвинених економік в історії опитування за останні 9 років, що само по собі дає можливість подальшого розгляду даної країни як новатора ідей в глобальному середовищі.

Інновації як пріоритетний напрямок розвитку економіки України стали актуальними порівняно нещодавно, тому Україна посідає лише 56 місце в рейтингу ГІІ. Природно припустити, що, аналізуючи інноваційну діяльність за даною доповіддю по 128 країнам світу, можна побачити загальні тенденції, так би мовити, хід інноваційної активності. Даний індекс характеризує загальну вагу в державі по всіх секторах економіки вливань в інновації різного ресурсного забезпечення [10].

Як видно з таблиці 1.1, інноваційна активність сягає максимум в п'ятірці країн-лідерів: Швейцарії, Швеції, Великої Британії, США та Фінляндії. Проте серед лідерів ГІІ 2016 р., чотири країни – Японія, США, Сполучене Королівство і Німеччина – виділяються в плані «якості інновацій», важливого індикатора, що відображає рівень розвитку вищої освіти, число наукових публікацій і кількість поданих міжнародних заявок на патенти.

Швейцарія претендує на перше місце в якості самої інноваційної економіки світу – цю позицію вона займає протягом шести років. Країну оцінили за багатьма показниками, як рейтингову в інноваційному розвитку, від ефективності програм Уряду для бізнесу, до легкості реалізації інноваційних товарів і послуг.

Швеція піднімається на одне місце, щоб взяти стати другою країною в рейтингу, помінявши місцями зі Сполученим Королівством. Вона отримала високу оцінку з інфраструктури, людського капіталу та фінансування дослідження.

Загальноєвропейський топ-3 завершується на Сполученому Королівстві. Як і Швеція, вона ця країна отримала високу оцінку за інфраструктуру, а також ринкову витонченість та творчих заходів щодо реалізацій інноваційних продуктів та послуг.

Таблиця 1.1

Інноваційна активність по регіонам світу

Регіональний рейтинг	Країна	Рейтинг за ГІІ 2016 г. (місце в рейтигу)
Центральна та Південна Азія		
1	Індія	81
2	Казахстан	82
3	Шрі-Ланка	85
Європа		
1	Швейцарія	1
2	Швеція	2
3	Велика Британія	3
Латинська Америка та Карибский бассейн		
1	Чилі	42
2	Коста-Ріка	51
3	Мексика	57
Північна Африка та ЗахіднаАзія		
1	Ізраїль	22
2	Кіпр	34
3	СаудівскаАравія	43
Північна Америка		
1	США	5
2	Канада	16
Південно-СхіднаАзія і Океанія		
1	Сінгапур	7
2	Гонконг	11
3	Республіка Корея	14
Країни на південь від Сахари		
1	Маврикій	49
2	ПівденнаАфрика	60
3	Сенегал	84

Джерело: The Global Innovation 1000: The top innovators and spenders http://www.strategyand.pwc. com/innovation1000

Все це відбувається за рахунок компаній країн, які виводять їх на рейтингові місця – не без фінансування та допомоги урядів, та правильного вектору в інноваційній політиці країни.

Найбільш інноваційно-активні компанії світу за рейтингом оцінки компанії «Global 2000» та журналу «Форбс» в динаміці 2016 року до 2015 представленні в таблиці (1.2). [10]

Аналізуючи дані в таблиці 1.2 можна спостерігати, що перші місця займають найвідоміші компанії, що характеризуються швидкими темпами розвитку та високим рівнем доходів. Якщо аналізувати вищезазначені компанії то можна зробити висновок, що деякі з цих компаній є об'єктом соціальної ідеології, що є також наслідком використання інноваційної політики. Але спостерігається і динаміка втрати передових позицій в 2016 році компанії «Samsung» (Південна Корея) в порівнянні з 2015 роком.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, використання інновацій в системі виробництва, розподілу, просування продукту чи послуги дає безумовну конкурентну перевагу на світовому ринку.

У світових лідерів в області інноваційної діяльності є великі можливості і бажання розвивати свою інноваційну активність і впроваджувати потенційно нові технології. Підприємства країн-лідерів мають потужну підтримку держави щодо фінансування розробок і впровадження інновацій, а сильно розвинена

Таблиця 1.2

Рейтинг найбільш інноваційних компаній світу, 2015/ 2016 р.р.

Рейтингове місце		Рейтингове місце	Назва компанії	Місце розташування	Індустрія	Витрати ($Bn)
2016		**2015**				
1	►	1	Apple	Сполучені Штати	Комп'ютери та електроніка	8.1
2	►	2	Alphabet	Сполучені Штати	Програмне забезпечення і інтернет	12.3
3	▲	6	3M	Сполучені Штати	багатогалузева	1.8
4	►	3	Tesla Motors	Сполучені Штати	Автоіндустрія	0.7
5	►	5	Amazon	Сполучені Штати	Програмне забезпечення і інтернет	12.5
6	▼	4	Samsung	Південна Корея	Комп'ютери та електроніка	12.7
7	►	NA	Facebook	Сполучені Штати	Програмне забезпечення і інтернет	4.8
8	►	8	Microsoft	Сполучені Штати	Програмне забезпечення і інтернет	12
9	►	7	General Electric	Сполучені Штати	багатогалузева	4.2
10	▲	9	IBM	Сполучені Штати	Комп'ютери та електроніка	5.2

Джерело: The Global Innovation 1000: The top innovators and spenders http://www.strategyand.pwc. com/innovation1000

інноваційна інфраструктура і професійна робоча сила сприяють інтенсивному розвитку інноваційної діяльності підприємств.

Зацікавленість економічно успішних країн в розвитку інноваційної діяльності очевидна, вони мають достатню кількість фінансових ресурсів не тільки для стабільного зростання економіки, а й для виходу на новий рівень технологічного розвитку, вдосконалення системи освіти, виробництва, реалізації знань, робіт, послуг, а також підвищення рівня життя країни. У країнах з високим рівнем доходів висока конкурентоспроможність в області інноваційного дослідження і розробок, яку вони і прагнуть підтримувати на постійному рівні з допомогою підвищення рівня інноваційної активності.

Порівнюючи рейтинги найбільш прибуткових компаній та найбільш новаторів можна спостерігати, що значна кількість в обох рейтингах співпадає. Інноваційним потенціалом володіють і компанії новачки в області інноваційної діяльності, адже інновації створюються людьми, а робоча сила в усіх країнах присутня в достатній кількості, питання тільки в рівні і якості векторної політики країн стосовно розвитку інновацій і стимулюванні робочої сили.

Отже, новий підхід щодо розуміння інновацій і інноваційної діяльності вимагає нової економічної стратегії в політиці держави. На сучасному етапі, у розвинутих країнах світу відбувається стрімкий перехід до нових стратегій фіннасування інноваційних програм. Досвід функціонування господарських систем в ринкових країнах свідчить про те, що прогресивний поступовий розвиток науки та технологій не під силу лише приватному капіталу і, особливо в умовах формування ринкового середовища. Тому стратегія підвищення конкурентоспроможності економіки країн в трансформаційний період вимагає підвищення ролі держави для використання різноманітних джерел і факторів, щодо підтримки фінансування підприємств які націлені на інноваційні дослідження та розробки продуктів, послуг тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Марков А.К. Організація інноваційної діяльності компаній на світовому ринку /А.Марков // Російський зовнішньоекономічний вісник., 2014. – № 3. – С. 3-14.
2. Огляд розвитку інновацій в Росії і світі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.365-tv.ru
3. Удалов О.Ф. Інноваційна політика корпорацій на світовому ринку послуг / О.Удалов // Вісник Нижегородського університету ім. Н.І. Лобачевського., 2012. – № 2. – С. 275-280.
4. Шевченко С.А. Сутність інноваційної політики підприємства / С.Шевченко / Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук. – 2014. – № 3-1. – С. 261-263.
5. The Global Innovation 1000: The top innovators and spenders [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://www. strategyand.pwc. com/innovation1000

УДК 330.341.1:33.009.12(477)(100)

Полякова Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГОВИХ ПОРІВНЯННЯХ

Стаття присвячена оцінці інноваційної діяльності України на основі аналізу результатів міжнародних рейтингів, зокрема Індексу глобальної конкурентоспроможності, Глобального інноваційного індексу. Виділено основні характеристики Інноваційного табло та його значення для моніторингу інноваційної активності країн-членів ЄС. Зазначено про необхідність пошуку резервів для підвищення конкурентоспроможності України на інноваційних засадах та проведення оцінювання інноваційної діяльності за європейськими стандартами.

Ключові слова: Індекс глобальної конкурентоспроможності, Глобальний інноваційний індекс, рейтинг інноваційності країн, Інноваційне табло.

Полякова Ю.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ СРАВНЕНИЯХ

Статья посвящена оценке инновационной деятельности Украины на основе анализа результатов международных рейтингов, в частности Индекса глобальной конкурентоспособности, Глобального инновационного индекса. Выделены основные характеристики Инновационного табло и его значение для мониторинга инновационной активности стран-членов ЕС. Отмечена необходимость поиска резервов для повышения конкурентоспособности Украины на инновационных основах и проведения оценки инновационной деятельности согласно европейским стандартам.

Ключевые слова: Индекс глобальной конкурентоспособности, Глобальный инновационный индекс, рейтинг инновационности стран, Инновационное табло.

Poliakova J.V. INNOVATIVE PRINCIPLES OF COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN INTERNATIONAL RANKING COMPARISONS

The article aims to estimate innovation in Ukraine by analyzing the results of international rankings, in particular the Global Competitiveness Index, and the Global Innovation Index. The main characteristics of the Innovation Scoreboard are defined as well as its importance for innovation activity monitoring in the EU countries. A special attention is drawn to the necessity of finding reserves to increase Ukraine's competitiveness on the basis of innovation and evaluating innovation by European standards.

Keywords: The Global Competitiveness Index, The Global Innovation Index, Innovation Index, Innovation Scoreboard.

Постановка проблеми. Рейтинги, спрямовані на оцінку досягнутого країнами або регіонами рівня конкурентоспроможності, у тому числі на інноваційних засадах, представляють собою важливу інформацію стосовно оцінки потенціалу зростання, ключових напрямів діяльності, динаміки змін інноваційної активності, виявлення переваг або існуючих проблем та розробки на цій основі завдань стратегічного і тактичного характеру щодо збереження або покращення результуючих позицій. Тому аналіз результатів рейтингування країн та їх співставлення залишається важливою складовою удосконалення інноваційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про наявність значної кількості підходів до оцінки конкурентоспроможності, зокрема, у сфері впровадження інновацій, свідчать результати аналізу наукових джерел та аналітичних матеріалів. Так, у працях З. Юринець [1] та І. Жукович [12] приділяється увага аналізу існуючих методологічних засад та результатів оцінки конкурентоспроможності. О. Амоша [13] та І. Єгоров [2] висвітлюють питання інноваційного розвитку України та інших країн на основі даних міжнародних порівнянь.

Постановка завдання. Мета нашого дослідження полягає у сучасній оцінці рівня конкурентоспроможності України на інноваційних засадах у світлі пошуку резервів для його підвищення в контексті адаптації до європейських стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняними науковцями наголошується на актуальності використання на практиці наступних індикаторів: індекси глобальної конкурентоспроможності ВЕФ та IMD, глобальні індекси інноваційного розвитку Boston Consulting groupe та INSEAD, європейська шкала інновацій Євростату (EIS), глобальний інноваційний коефіцієнт GIQ агентства Bloomberg, міжнародний інноваційний індекс (International Innovative Index), композитний еко-інноваційний індекс, рейтинг патентної активності Всесвітньої організації інтелектуальної власності [1, с. 58].

Згідно з результатами дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 рр. зайняла 85-е місце серед 140 країн світу (у попередньому рейтингу – 79 позиція). Індекс глобальної конкурентоспроможності охоплює більше ніж 100 змінних, які поєднані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам», «Інноваційний потенціал») за 3 основними групами: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» і «Інновації та фактори вдосконалення».

Індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму оцінює науково-технічну та інноваційну складові в межах окремих компонентів. Одним із недоліків зазначеного індикатора вважається використання результатів опитувань доволі штучно визначених груп бізнесменів в Україні, які навряд чи спроможні достовірно оцінити, наприклад, якість науково-дослідних установ [2, с. 83].

У розрізі окремих складових зазначеного індикатора контрольний показник «Інновації» протягом останнього періоду демонстрував покращення позиції на два пункти (з 54 до 52), зокрема, як показують дані табл. 1, поліпшилися наступні складові: співпраця університетів та промисловості у дослідженнях і розробках; державні закупівлі високотехнологічної продукції; здатність до інновацій. Проте погіршилася динаміка якості науково-дослідницьких інститутів та витрат компаній на дослідження і розробки [3].

Зазначений індекс свідчить про спрямованість довгострокових тенденцій, які формують конкурентоспроможність національних економік. Державною «Стратегією-2020» передбачено завдання входження України до 40 найкращих країн за рейтингом глобальної конкурентоспроможності (нагадаємо, що на той час вона мала 79 місце) [5]. Як показує досвід, жодній країні не вдавалося піднятися на 39 позицій протягом п'яти років; у різні періоди значення індексу для України коливалося в межах 3,9-4,14, а для того, щоб увійти до перших сорока країн потрібно мати результат вище 4,5 [6]. Тому можемо погодитися із слабкою ймовірністю прогнозованого сценарію, який передбачає реалізацію практично рекордних зрушень.

Резерви для підвищення конкурентоспроможності України, перш за все, вбачаємо у сфері інформаційних технологій, яка є за своєю сутністю чинником розвитку будь-якого виду бізнесу, у тому числі високотехнологічного. В Україні працює більше 1000 IT-компаній та понад 100 R&D центрів, країна займає 4 місце у світі за кількістю сертифікованих IT-фахівців та 3 місце в Європі за обсягами аутсорсингових операцій [7, с. 189]. Відповідно до звіту Міжнародного союзу електрозв'язку «Вимір інформаційного суспільства 2015», який містить рейтинг 167 країн світу за індексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, Україна зайняла 79 позицію (2014 рік – 73 місце з 166 країн світу) [8].

Глобальний інноваційний індекс, що публікується Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, проводить обстеження інноваційного потенціалу більше ніж 100 країн світу. У 2016 році рейтинг очолили Швейцарія, Швеція, Об'єднане Королівство, США, Фінляндія і Сінгапур. Результати рейтингу показують наявність розриву між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Україна знаходиться на 56 позиції у групі країн з доходом нижче середнього між Монголією та Бахрейном. При цьому вона єдина серед європейських країн в загальному рейтингу від 50 до 100, хто покращив свої позиції. Найбільш слабкими критеріями в Індексі інновацій для України є «Політична стабільність і безпека», «Легкість вирішення питань банкрутства», «Політичне середовище», «ВВП на одиницю використовуваної енергії», «Інвестиції». Глобальний індекс інновацій також враховує певні індикатори культурної сфери, де слабкою позицією є «Кількість знятих художніх фільмів» на мільйон населення [9].

Рейтинг інноваційності країн проводить міжнародне агентство Bloomberg Rankings. Його методологія передбачає аналіз наступних факторів: інтенсивність в області досліджень і розробок, продуктивність, high-tech щільність, концентрація дослідників, технологічні можливості, терціальна ефективність, патентна активність. Незважаючи на всі електронні нововведення, Україна продовжує відставати в рейтингу країн з інноваційною економікою Innovation Index. У 2015 році вдалося зайняти лише 41-е місце серед 50 країн, хоча в минулому Україна посідала 33-е. Сусідами України в списку опинилися Латвія і Болгарія, що розташувалися на 40-му і 42-му місцях. Найкращі результати демонструють Південна Корея, Німеччина та Швеція, а найгірші – Казахстан [10].

Найбільш відомим комплексним індикатором регіонального рівня є європейський інноваційний індекс, розроблений на основі системи індикаторів Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard). На думку І. Єгорова, створення системи індикаторів табло та розрахунків значень відповідних узагальнюючих індексів є більш локальною на відміну від глобального індексу конкурентоспроможності [2].

Мета табло – розробити раціональну стратегію ЄС із гармонізації розвитку на основі аналізу даних у розрізі окремих країн. Стратегія має на меті організацію міжнародної співпраці в межах ЄС, розробку нових форм взаємодії між вченими та організаціями, надання допомоги країнам із низькими показниками інноваційної діяльності шляхом запровадження програм співпраці та виділення цільових фінансових ресурсів. Показники розподілено на вхідні (ті, що оцінюють ресурси) та вихідні (ті, що відображають результативність) [11].

Спочатку система охоплювала у своєму складі 17 індикаторів, згрупованих у чотири розділи. Зміни у перебігу інноваційної діяльності, її значення для розвитку країн, необхідність адекватного відображення новітніх тенденцій обумовлюють зрушення у кількості та якості показників інноваційного табло. Тому практично кожні два-чотири роки до системи індикаторів вносилися зміни, в окремі періоди їх кількість зростала до 29, проте це не вплинуло на завдання відповідних розрахунків [2].

Вибір показників інноваційного табло ґрунтується на наступних принципах: простота (невелика кількість показників, які можна отримати без додаткових обстежень або розрахунків), прозорість (доступність методики дозволяє проводити повторні перерахунки),

Таблиця 1

Позиції України у Індексі глобальної конкурентоспроможності у групі «Інновації та фактори вдосконалення» (підгрупа «Інновації»)

Назва	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)
Здатність до інновацій	82	52	49
Якість науково-дослідних інститутів	67	43	50
Витрати компаній на дослідження і розробки	66	54	68
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці	74	74	57
Державні закупівлі високо-технологічної продукції	123	98	82
Наявність вчених та інженерів	48	29	29

Складено за: [4]

зв'язність (можливість проведення порівнянь із попередніми періодами) [12, с. 83]. Як зазначають О. Амоша та А. Ніколаєнко, структура інноваційного табло дозволяє розглянути здатність кадрового потенціалу до сприйняття інновацій, витрати на інновації та зусилля фірм у сфері інноваційного співробітництва, інноваційну діяльність організацій та економічні ефекти від інноваційної діяльності [13, с. 117].

Як нам видається, серед основних характеристик Інноваційного табло можна виділити наступні: відображення основних індикаторів оцінки ефективності функціонування національних інноваційних систем країн-членів ЄС; врахування суто кількісних оцінок, заснованих на даних Євростату та інших міжнародних статистичних базах; можливість зіставлення показників країн-членів ЄС та основних конкурентів; спрямування на виявлення проблем інноваційного розвитку та відстеження прогресу інноваційної діяльності.

Відмітимо, що інноваційне табло містить як низку показників, що відображають внесок науки в інноваційний розвиток країн-членів ЄС, так і показники, які дозволяють оцінити стан захисту прав інтелектуальної власності.

Значення інноваційного індексу розраховується для кожної країни та визначає її позиції у галузі науки та інновацій на загальноєвропейському рівні. Індикатори інноваційного розвитку поділяються на три групи, охоплюючи в цілому 25 різних показників. Перша група стосується людських ресурсів, дослідницьких систем, фінансів та підтримки, друга – інвестицій фірм, інноваційного підприємництва та інтелектуальних активів, третя – досягнутого економічного ефекту. Наведені показники в комплексі характеризують цілісну етапність інноваційного процесу.

В результаті розрахунку інноваційного індексу країни ЄС поділяються на чотири групи: інноваційні лідери, країни-послідовники (активі інноватори), помірковані інноватори, скромні інноватори (інноватори, що формуються). За даними Інноваційного табло 2016 року до групи лідерів належать Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Данія, Швеція, які досягли значно вищого значення індексу від середньоєвропейського рівня. Активні інноватори (Франція, Австрія, Люксембург, Великобританія, Бельгія, Ірландія) мають індекс вище загальноєвропейського або максимально наближений до нього (табл. 2).

Таблиця 2

Країни-члени ЄС відповідно до Інноваційного табло

Група	Країни
Інноваційні лідери	Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Данія, Швеція
Активні інноватори	Франція, Австрія, Люксембург, Великобританія, Бельгія, Ірландія
Помірковані інноватори	Хорватія, Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Угорщина, Іспанія, Португалія, Італія, Чехія, Мальта, Естонія, Кіпр, Греція
Скромні інноватори	Румунія, Болгарія

За: [14]

У порівнянні із попереднім роком у рейтингу сталися наступні зміни: Латвія покращила свої позиції та увійшла до поміркованих інноваторів, а Нідерланди – до групи лідерів.

Проведені вітчизняними вченими розрахунки інноваційного табло для України показали відставання від країн-лідерів більше, ніж у чотири рази. Найбільш загрозливою виглядає ситуація у сфері комерціалізації досліджень і розробок, а також фінансування наукової діяльності [2]. Виявлені результати можна здебільшого пояснити відмінностями у підходах до формування та функціонування національних інноваційних систем, значними розбіжностями у визначенні пріоритетів інноваційної діяльності ЄС та України, застосуванні неспівставного за багатьма параметрами набору інструментів підтримки та стимулювання інноваційної активності.

Відсутність системної оцінки інноваційної діяльності України з урахуванням загальноєвропейських підходів, на нашу думку, унеможливлює проведення порівнянь результативності інноваційної діяльності та негативно відображається на можливостях її регулювання з боку органів державного управління та обґрунтуванні пріоритетів інноваційної діяльності. Офіційна статистика, яка оприлюднюється із запізненням, не може використовуватися для оперативного реагування. Також показники, що наводяться у статистичних збірниках і надають кількісну характеристику окремим аспектам інноваційної діяльності, подекуди мають фрагментарний вигляд і знижують можливості оцінки ефективності функціонування як інноваційної системи, так і перспектив інноваційного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи вищенаведене, важливого значення набуває імплементація індикаторів Інноваційного табло, проведення оцінювання за європейськими стандартами та розробка інноваційної політики України із урахуванням досвіду європейських країн, використовуючи такі механізми управління інноваційною сферою як моніторингові (планування та управління, організація і контроль інноваційної діяльності), законодавчо-інституційні (нормативно-правові документи, інноваційна інфраструктура), фінансові (бюджетне фінансування, інвестиції) та комунікативні (взаємодія бізнесу та влади, застосування креативно-мотиваційних аспектів), що може виступати предметом для окремих подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юринець З. В. Аналіз методик і результатів оцінки конкурентоспроможності національних економік у напрямі впровадження інновацій / Юринець З. В. // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 57-63.
2. Єгоров І. Ю. Інноваційне табло ЄС та визначення місця у ньому України / Єгоров І. Ю. // Вісник НАН України. – 2016. – № 5. – С. 87-91.
3. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1
4. Глобальный инновационный индекс 2016 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0008.html.
5. Указ Президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» № 5/2015 від 12.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
6. Купе Т. Оцінюючи Україну: Місце серед 40 найкращих країн за Індексом Глобальної Конкурентоспроможності / Купе Т., Махоніна Ю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.voxukraine.org/2016/02/16/evaluating-ukraine-top-40-of-the-global-competitiveness-index-ua.
7. Ганечко І. Г. Інноваційна діяльність в Україні: тенденції та проблеми розвитку / Ганечко І. Г., Афанасьєв К. М. Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. Випуск 1 (47). Т.1. – С. 189-193.
8. Measuring the information society 2014 // Резюме річного звіту Міжнародного союзу електрозв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/Exec-sum-R.pdf. – С.22.

9. Глобальний рейтинг інновацій знову очолила Швейцарія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessz.com.ua/news/events/1418.
10. Наше місце в світових рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/life/stories/nashe-mesto-v-mirovyh-reytingah-infografika-684681.html.
11. Трубіна М. А. Європейське інноваційне табло як генералізований показник інноваційного розвитку країни: Україна і ЄС / Трубіна М. А. // Актуальні проблеми державного управління. – 2013. – № 1(43). – С. 370-376.
12. Жукович І. А. Табло інноваційного союзу – основний інструмент реалізації інноваційної політики ЄС / Жукович І. А., Рижкова Ю. О. // Статистика України. – 2011. – № 4. – С. 82-87.
13. Амоша О. І. Національна інноваційна система України в контексті міжнародних порівнянь / Амоша О. І., Ніколаєнко А. І. // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 1(39). – С. 115-121.
14. European Innovation Scoreboard 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.knowledgetransferireland.com/About_KTI/Reports-Publications/European-Innovation-Scoreboard-2016.pdf.

УДК 339.9.01:005

Сторожчук В.М.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ МИТНОГО ТАРИФУ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

В статті обґрунтовано необхідність дослідження особливостей та напрямів трансформації функцій митного тарифу в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання. Запропоновано підхід до класифікації функцій митного тарифу в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання. Визначено та розглянуто ефекти, що мають бути забезпечені в результаті стягнення митних зборів. Засвідчено зниження ефективності реалізації захисної та фіскальної функцій митного тарифу та підвищення ролі його інтеграційної функції в умовах лібералізації зовнішньоторговельних відносин. Обґрунтовано значущість стимулюючої та прогресивної функцій митного тарифу для забезпечення конкурентних переваг країни у зовнішній торгівлі.
Ключові слова: лібералізація, митний тариф, зовнішня торгівля, митно-тарифне регулювання, ефект, функція.

Сторожчук В.М. ТРАНСФОРМАЦИЯ ФУНКЦИЙ ТАМОЖЕННОГО ТАРИФА В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
В статье обоснована необходимость исследования особенностей и направлений трансформации функций таможенного тарифа в условиях либерализации таможенно-тарифного регулирования. Предложен подход к классификации функций таможенного тарифа в условиях либерализации таможенно-тарифного регулирования. Определены и рассмотрены эффекты, которые должны быть обеспечены в результате взимания таможенных пошлин. Засвидетельствовано снижение эффективности реализации защитной и фискальной функций таможенного тарифа и повышение роли его интеграционной функции в условиях либерализации внешнеторговых отношений. Обоснована значимость стимулирующей и прогрессивной функций таможенного тарифа для обеспечения конкурентных преимуществ страны во внешней торговле.
Ключевые слова: либерализация, таможенный тариф, внешняя торговля, таможенно-тарифное регулирование, эффект, функция.

Storozhchuk V.M. TRANSFORMATION OF CUSTOMS TARIFF FUNCTIONS UNDER CONDITIONS OF LIBERALIZATION OF TARIFF-BASED REGULATING
The article substantiates the necessity of studying the features and directions of the transformation of the customs tariff functions under conditions of liberalization of tariff-based regulating. The approach to classification of customs tariff functions under conditions of liberalization of tariff-based regulating is offered. The effects that should be ensured as a result of the collection of customs duties are determined and considered. The decrease in the effectiveness of the implementation of the protective and fiscal functions of the customs tariff and the increased role of its integration function in the context of liberalization of foreign trade relations are witnessed. The significance of the stimulating and progressive functions of the customs tariff is substantiated to ensure the country's competitive advantages in foreign trade.
Keywords: liberalization, customs tariff, foreign trade, tariff-based regulating, effect, function.

Постановка проблеми. Митно-тарифне регулювання чинить суттєвий вплив на динаміку показників експортно-імпортної діяльності та загальних економічних параметрів національних економік. Особливого значення у цьому контексті набуває дослідження питань та проблемних аспектів лібералізації митно-тарифного регулювання. Спрощення та послаблення митно-тарифних обмежень на сучасному етапі розвитку світової економічної системи розглядається як необхідна передумова інтеграції країни до світового господарства та забезпечення розвитку її зовнішньоторговельної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика реформування та лібералізації митно-тарифного регулювання знайшла відображення у працях таких вітчизняних науковців, як А.А. Мазаракі [5], Т.М. Мельник [3, 4], О.П. Гребельник [1], Є.М. Дубнюк [2], К.С. Пугачевська [7] та ін. В своїй роботах науковці здебільшого зауважують на дискусійний характер наслідків лібералізаційних процесів у сфері митної політки держав. Зокрема, зниження та скасування митних тарифів як очевидний прояв лібералізації митно-тарифного регулювання призводить до втрати митним тарифом функції захисного інструменту та запобіжника для надмірного проникнення імпорту на внутрішні ринки держав. Зниження традиційного захисного ефекту митних зборів є однією з очевидних передумов трансформації функцій митного тарифу в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання, та призводить до зміни пріоритетів регуляторної політики держави.

Мета статті. Визначимо особливості та напрями трансформації функцій митного тарифу в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання.

Основний матеріал. Основним елементом митного тарифу є мито як обовґязковий грошовий внесок, що збирається державою при перетині товаром її митного кордону. Мито виконує ряд важливих функцій у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, до яких відносять [1-3, 5, 6, 8]:

регулятивну (регулюючу, стабілізуючу), що полягає у підтримці раціональної структури експорту та імпорту й оптимального співвідношення валютних доходів та витрат держави, та відповідно стосується експортних та імпортних мит;

фіскальну, що пов'язана з формуванням прибуткової частини державного бюджету, та стосується імпортних, експортних та транзитних мит;

захисну (протекціоністську), що реалізується через формування бар'єрів, які перешкоджають проникненню імпортних товарів на митну територію країни, та стосується імпортних мит;

стимулюючу (балансувальну, балансуючу), що передбачає створення передумов для збільшення експорту країни та стосується експортних мит;

політичну (торговельно-політичну), що полягає у здійсненні економічного впливу на інші держави шляхом створення митних бар'єрів або, навпаки, надання їм митних пільг, та стосується імпортних мит.

До цього переліку авторами же може додаватися контрольна функція, яка проявляється у здійсненні державою жорсткого контролю за проходженням товарів через митний кордон та зумовлюється необхідністю чіткої, виваженої роботи митних органів щодо ідентифікації товару, підрахунку його кількості та вартості для документального митного оформлення [4]. На наш погляд, контрольні заходи як прерогатива державних органів, є радше функцією митно-тарифного регулювання, ніж власне митного тарифу, оскільки саме величина митного тарифу є об'єктом контролю за дотриманням правильності нарахування та організаційного забезпечення стягнення митних зборів.

На наш погляд, за сучасних умов лібералізації митно-тарифного регулювання доцільно більш чітко розгалузити політичний та інтеграційний аспект визначення ставки мита. У першому випадку рівень митних зборів може розглядатися як індикатор політичної напруженості у відносинах між торговельними партнерами, зазвичай має двосторонній ефект та, в кінцевому підсумку, нехтує економічними інтересами країн на користь політичних амбіцій. За сучасних геополітичних умов політична складова, з одного боку, є невід'ємною частиною зовнішньоторговельних відносин між країнами та інтеграційними утвореннями, а з іншого – суперечить тенденції до лібералізації митно-тарифного регулювання, оскільки має на меті створення штучних бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності.

Оскільки реалізація політичної функції зазвичай має негативне навантаження та призначена для ускладнення зовнішньоторговельної діяльності певної країни, доцільним на наш погляд є виокремлення такої функції митного тарифу, як інтеграційна. На відміну від політичної, інтеграційна функція митного тарифу має на меті створення умов для ефективної інтеграції країни до світового економічного простору загалом та певного регіонального інтеграційного утворення зокрема. Ключовим механізмом її практичної реалізації є усунення митних бар'єрів у зовнішньоторговельній діяльності партнерів за рахунок зменшення або скасування імпортних мит – зазвичай, на двосторонній основі. Інтеграційна функція митного тарифу, на відміну від політичної, має позитивне змістове та інструментальне навантаження, а її реалізація набуває особливого значення в контексті лібералізації митно-тарифного регулювання.

Окрім розгалуження політичної та інтеграційної функцій митного тарифу, доцільною є конкретизація його стимулюючої (балансувальної) функції, яка зазвичай трактується як створення передумов для збільшення експорту країни. Але, на наш погляд, стимулюючу функцію митного тарифу слід розглядати в двох аспектах: заохочення експорту за рахунок поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки (стимулююча складова) та створення сприятливих умов для діяльності вітчизняних товаровиробників та прогресивних змін у структурі виробництва й споживання товарів за рахунок вирівнювання умов конкуренції з імпортом на національному ринку (прогресивна складова). Адже стимулювання експорту та стимулювання внутрішнього виробництва не завжди є тотожним наслідком зменшення імпортного мита: бажаний ефект може полягати не в стимулюванні освоєння національними

Таблиця 1

Функції та ефекти стягнення митного тарифу (розроблено автором)

Функції митного тарифу		Сутність функції	Механізм реалізації функції	Ефект реалізації функції
Традиційний підхід	Авторський підхід			
Регулятивна (регулююча, стабілізуюча)	**Регулятивна**	Регулювання структури експорту та імпорту	Раціоналізація експортних та імпортних мит	Регулятивний
Фіскальна	**Фіскальна**	Формування дохідної частини бюджету	Стягнення імпортних, експортних, транзитних мит	Фіскальний
Захисна (протекціоністська)	**Захисна**	Захист національних виробників від іноземної конкуренції	Збільшення імпортних мит	Захисний
Стимулююча (балансувальна)	**Стимулююча**	Полегшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки	Зменшення експортних мит	Стимулюючий
	Прогресивна	Створення сприятливих умов для прогресивних змін у структурі виробництва і споживання товарів	Раціоналізація імпортних мит	Прогресивний
Політична (торговельно-політична)	**Обмежувальна**	Здійснення економічного тиску на інші держави	Збільшення імпортних та запровадження транзитних мит	Політичний
	Інтеграційна	Сприяння реалізації інтеграційних пріоритетів держави	Зниження / усунення імпортних мит	Інтеграційний

товаровиробниками нового зовнішнього ринку, а, принаймні, у зменшенні частки певного імпортного товару у структурі національного споживання.

Також прогресивна функція митного тарифу має проявлятися у запровадженні механізмів різного тарифного захисту залежно від ступеня обробки товару, якщо імпортований товар (сировина, напівфабрикати, проміжна продукція) впливає на новостворену в рамках країни-імпортера додану вартість. Оптимізація тарифних ставок імпортних мит на сировину та проміжну продукцію має запобігати мультиплікативному ефекту зростання кінцевої вартості товару. У кінцевому підсумку, реалізація прогресивної функції митного тарифу має сприяти розвитку індустріального комплексу країни, запровадженню прогресивних змін у структурі національного виробництва, підтримці високотехнологічних інноваційних галузей, реалізації угод промислової кооперації, ефективному залученню країни до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Згідно з визначеними функціями митного тарифу, можна встановити перелік ефектів, що мають бути забезпечені в результаті стягнення митних зборів (табл. 1).

регулювання стану платіжного балансу країни, підтримка оптимального співвідношення доходів та витрат держави через формування раціональної структури експорту та імпорту (регулятивний ефект);

поповнення державного бюджету за рахунок надходження коштів від стягнення мита (фіскальний ефект);

захист національних виробників від іноземної конкуренції та нівелювання негативних наслідків змін ринкової кон'юнктури на світовому та національному рівні шляхом створення митних бар'єрів для імпортних товарів (захисний ефект);

створення сприятливих умов для діяльності вітчизняних товаровиробників та прогресивних змін у структурі виробництва й споживання товарів за рахунок вирівнювання умов конкуренції з імпортом на національному ринку та запровадження механізмів ефективного тарифну захисту (прогресивний ефект);

поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки за рахунок створення передумов для збільшення експорту країни та запобігання небажаному експорту (стимулюючий ефект);

створення умов, що сприяють або перешкоджають зовнішньоторговельній діяльності певних країн виходячи з політичних міркувань (політичний ефект);

спрощення умов доступу національних товарів на іноземні ринки з метою забезпечення ефективної інтеграції країни до світового економічного простору загалом та певного регіонального інтеграційного утворення зокрема (інтеграційний ефект).

Домінуючими функціями застосування митного тарифу традиційно є поповнення державного бюджету та захист національного ринку від іноземної конкуренції. Відповідно, основними очікуваними ефектами запровадження митних зборів є фіскальний та захисний. Найкращим чином забезпеченню цих ефектів відповідає імпортне мито, причому низькі ставки сприяють отриманню фіскального ефекту, а високі – захисного.

Ефективність реалізації фіскальної функції митного тарифу в Україні можна оцінити, виходячи з динаміки та структури надходжень до Державного бюджету протягом 2004-2016 рр. (табл. 2). Динаміку частки ввізного мита у загальній структурі надходжень за відповідний період подано на рис. 1.

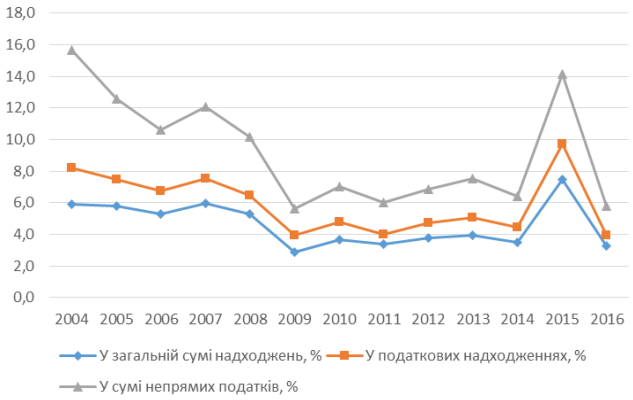

Рис. 1. Динаміка частки ввізного мита у структурі надходжень до Державного бюджету України протягом 2004-2016 рр. (розроблено автором)

Таблиця 2

Динаміка та структура надходжень до Державного бюджету України протягом 2004-2016 рр. (розраховано автором за даними [9])

Роки	Доходи державного бюджету, млрд. грн								Частка ввізного мита, %		
	Усього	Податкові надходження					Неподаткові надходження	Інші надходження	У загальній сумі надходжень до держбюджету	У сумі податкових надходжень	У сумі непрямих податків
		Усього	В тому числі непрямі податки								
			Усього	Податок на додану вартість	Акцизний податок	Ввізне мито					
2004	67,9	48,6	25,5	14,8	6,7	4,0	17,8	1,5	5,9	8,2	15,7
2005	103,7	80,3	47,7	33,8	7,9	6,0	22,3	1,2	5,8	7,5	12,6
2006	131,9	103,9	65,9	50,4	8,5	7,0	26,6	1,4	5,3	6,7	10,6
2007	161,6	127,8	79,5	59,4	10,5	9,6	30,9	2,8	5,9	7,5	12,1
2008	224,0	183,7	116,7	92,1	12,7	11,9	37,0	3,3	5,3	6,5	10,2
2009	217,6	159,6	112,2	84,6	21,3	6,3	55,6	2,3	2,9	3,9	5,6
2010	233,4	179,5	122,5	86,3	27,6	8,6	52,4	1,9	3,7	4,8	7,0
2011	311,9	261,6	173,6	130,1	33,0	10,5	49,1	1,2	3,4	4,0	6,0
2012	344,7	274,7	189,1	138,9	37,2	13,0	68,3	1,7	3,8	4,7	6,9
2013	337,6	262,8	176,9	128,3	35,3	13,3	72,9	2,0	3,9	5,1	7,5
2014	355,0	280,2	192,9	136,0	44,5	12,4	68,4	6,4	3,5	4,4	6,4
2015	531,6	409,4	281,5	178,5	63,1	39,9	120,0	4,2	7,5	9,7	14,2
2016	612,1	503,9	345,7	235,6	90,1	20,0	103,6	4,6	3,3	4,0	5,8

Як видно з рис. 1, фіскальна ефективність митних зборів у наповненні державного бюджету України протягом 2004-2016 рр. досягала мінімального значення у 2009 році. А саме, у 2009 р. частка митних зборів дорівнювала 5,6% у загальній сумі непрямих податків, 3,9% у сумі податкових надходжень та 2,9% у загальній сумі надходжень до Державного бюджету України. Низький рівень митних зборів пояснюється наслідками світової фінансово-економічної кризи, що позначилася як на структурі, так й на обсязі зовнішньоторговельної діяльності держави. Максимальну частку митні збори у структурі непрямих податків становили у 2004 р. (15,7%), а у структурі податкових та загальних надходжень до бюджету – у 2015 р. (відповідно 9,7% та 7,5%).

Відчутне збільшення митних зборів у 2015 році здебільшого пояснюється запровадженням тимчасового додаткового імпортного збору на сільськогосподарську продукцію (10%) та промислові товари (5%) з 25 лютого 2015 р. по 1 січня 2016 р., який мав на меті покращити стан платіжного балансу України. Ефективність відповідних заходів у стратегічному плані має сумнівний характер, а їх запровадження протирічить загальній тенденції до лібералізації митно-тарифного регулювання. В цілому перебування частки ввізного мита у структурі надходжень до Державного бюджету України в діапазоні від 2,9% до 7,5% свідчить, що мито на даний час не відіграє суттєвої ролі у наповненні бюджету за рахунок непрямих податків. Це пов'язано з розвитком світової торгівлі, зняттям митних бар'єрів, запровадженням механізмів пільгового митного оподаткування або взагалі безмитного режиму – інакше кажучи, відбиває загальну тенденцію до лібералізації митно-тарифного регулювання та свідчить про реалізацію інтеграційної функції митного тарифу, яку визначено автором роботи.

Другою основною функцією митного тарифу, від початку запровадження зборів за перетин державних кордонів, є захист національного ринку від іноземної конкуренції. Реалізація захисної функції митного тарифу в сучасних умовах лібералізації світової торгівлі піддається суттєвим випробовуванням. Особливо це стосується країн з імпортозалежною та неефективною економікою, до яких, на жаль, належить й Україна. До того ж, захисну функцію в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання все більше переймають на себе нетарифні обмеження як метод прихованого захисту національних ринків. Так, за оцінками ЮНКТАД нетарифні заходи охоплюють від 18% до 30% обсягів світової торгівлі та застосовуються розвиненими країнами стосовно 17% імпорту, у тому числі до 50% металопродукції, 25% текстильних виробів та 44% продукції сільського господарства. Про низький рівень ефективності тарифного захисту свідчить також динаміка коефіцієнту стягнення мита, що визначається як співвідношення величини надходжень від обкладання ввізним митом і вартості імпортованих товарів, та протягом 2003-2014 рр. перебуває у діапазоні від 0,3% (у 2011 р.) до 3,2% (у 2005 р.) [7].

Отже, внаслідок лібералізації зовнішньоторговельних відносин поступово зменшується ефективність реалізації захисної та фіскальної функцій митного тарифу, та підвищується роль його інтеграційної функції. Слід додатково зазначити, що реалізація захисної та фіскальної функцій мають (принаймні, в короткостроковій перспективі) ефект, протилежний реалізації інтеграційної функції: фіскальна функція безпосередньо має на меті поповнення бюджету, захисна забезпечує цей ефект опосередковано, через стягнення імпортного мита в такому розмірі, що забезпечує захист національного ринку. Реалізація інтеграційної функції, навпаки, передбачає зменшення як надходжень до бюджету, так й рівня захисту національних виробників. Закріплення ж вітчизняних товарів на закордонних ринках та ефективне залучення держави до ланцюгів створення вартості (як очікуваний ефект реалізації інтеграційної функції) потребує часу та належного ресурсного забезпечення – особливо для країн, що розвиваються та не мають відчутних конкурентних переваг на світових ринках збуту. Тому обґрунтування та віднаходження джерел забезпечення інтеграційного ефекту стягнення митних зборів є одним із пріоритетних науково-практичних завдань в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання.

Оскільки за умов лібералізації світової торгівлі втрачається ефективність механізмів тарифного захисту національних ринків, визначального значення набуває належна реалізація стимулюючої та прогресивної функцій митного тарифу. За рахунок реалізації стимулюючої функції мають створюватися передумови для збільшення експорту країни та її закріплення на закордонних ринках, тоді як прогресивна функція має сприяти прогресивним змінам у структурі національного виробництва та розвитку конкурентоспроможних галузей промисловості. У разі належної реалізації стимулюючої та прогресивної функцій можна очікувати більш відчутного інтеграційного ефекту в результаті віднаходження країною джерел конкурентних переваг у міжнародному поділі праці та залучення до міжнародної промислової кооперації.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах лібералізації світової торгівлі та митно-тарифного регулювання утруднюється реалізація фіскальної та захисної функцій митного тарифу та, відповідно, неминуче зменшуються фіскальний та захисний ефекти від стягнення митних зборів. Натомість, зростає значущість реалізації інтеграційної функції митного тарифу та актуалізується проблема віднаходження джерел забезпечення інтеграційного ефекту стягнення митних зборів. Підґрунтям отримання інтеграційного ефекту є реалізація стимулюючої та прогресивної функцій митного тарифу, які мають на меті створення умов для просування вітчизняних товаровиробників на закордонні ринки (стимулюючий ефект) та сприяння прогресивним зрушенням у структурі національного виробництва (прогресивний ефект).

Утруднення реалізації захисної функції митного тарифу в умовах лібералізації митно-тарифного регулювання зумовлює необхідність вироблення механізмів ефективного захисту національного ринку від надмірного та/або небажаного імпорту. Вироблення таких механізмів потребує визначення та аналізування як позитивних, так й негативних наслідків лібералізації митно-тарифного регулювання з метою оцінювання потенційного впливу відповідних процесів на зовнішньоторговельну діяльність та економічний розвиток України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребельник О.П. Митна справа. [текст] підручник. [4-те вид. оновл. та доповн.] / О.П. Гребельник – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 472 с.
2. Дубнюк Є.М. «Мито» як системна категорія економічної теорії / Є.М. Дубнюк // Формування ринкових відносин. – 2006. – № 5. – С. 27–30.
3. Мельник Т.М. Зовнішня торгівля України: стан та проблеми / Мельник Т.М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 20-24.

4. Мельник Т.М. Розвиток національної регуляторної політики в процесі становлення глобальної торговельної системи: дис. … докт. екон. наук.: спец. 08.00.02. / Т.М. Мельник; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2009. – 631 с.
5. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко, О.В. Зубко; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
6. Митне регулювання: [підручн.] / [за ред. Голомовзий В.М., Панкова Л.А., Григор'єв О.Ю. та ін.]. – Львів: Львівська політехніка, 2004. – 240 с.
7. Пугачевська К.С. Дослідження регулювання імпорту товарів за умов членства в СОТ [Електронний ресурс] / К.С. Пугачевська // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – Режим доступу: http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4152
8. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [навчальн. посібн.] / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 492 с.
9. Ціна держави. Бюджет України. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cost.ua/budget/revenue/#29

УДК 339.9

Федоронько Н.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних
економічних відносин і міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету

Лотоцька А.А.
студентка
Тернопільського національного економічного університету

ВПЛИВ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ КРАЇН ЄС

В статті визначена сутність конкурентних відносин у світі та особливості їх впливу на діяльність транснаціональних корпорацій. Розглянуто ключові властивості ТНК та дію глобалізації на конкурентні відносини. Проаналізовано зв'язок інтернаціоналізації із конкуренцією на світовому ринку. Описано фактори, що викликають зміни в економічному середовищі й торкаються функціонування ТНК. Виявлено причини виникнення стратегічних альянсів.
Ключові слова: конкурентні відносини, транснаціональні корпорації (ТНК), глобалізація, інтелектуалізація, стратегічний альянс.

Федоронько Н.И., Лотоцкая А.А. ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ СТРАН ЕС
В статье определена сущность конкурентных отношений в мире и особенности их влияния на деятельность транснациональных корпораций. Рассмотрены ключевые свойства ТНК и действие глобализации на конкурентные отношения. Проанализирована связь интернационализации с конкуренцией на мировом рынке. Описаны факторы, вызывающие изменения в экономической среде и касаются функционирования ТНК. Выявлены причины возникновения стратегических альянсов.
Ключевые слова: конкурентные отношения, транснациональные корпорации (ТНК), глобализация, интеллектуализация, стратегический альянс.

Fedoronko N.I., Lototska A.A. THE IMPACT OF COMPETITIVE RELATIONS ON THE DEVELOPMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS OF EU
In the article defines the essence of competitive relations in the world and peculiarities of their impact on functioning of transnational corporations. Considered key properties of TNC and effects of globalization on competitive relations. Analyzed the relationship between internationalization and rivalry on the world market. Described the main factors that cause changes in the economic environment and make impact on functionality of TNC's. Revealed the reasons of appearance of strategic alliances.
Keywords: competitive relations, transnational corporations (TNC), globalization, intellectualization, strategic alliance.

Постановка проблеми. Визначною рисою конкурентних відносин є їх динамічний характер. У зв'язку з активною глобалізацією і змін, пов'язаних із нею, нерівномірним розвитком, загостренням конкурентної боротьби між країнами, регіонами, фірмами вони видозмінюються. А якщо змінюються конкурентні відносини, зрозуміло, що й нового характеру набуває специфіка дій акторів на світовій економічній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковому середовищі тема глобалізації є досить популярною й налічує чимало праць. Також не менше зацікавлення у вчених викликали тенденції розвитку транснаціональних корпорацій та явище конкуренції у світі, хоч інформація на цю тематику є менш чисельною. Значний вклад для більш широкого розкриття даної проблематики своїми дослідженнями здійснили такі науковці як Кравченко Н.І., Савченко І.А., Семенов А.А, Смирнов І.Г. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вище загадані дослідники висвітлили чимало нових аспектів стосовно світової конкуренції та діяльності ТНК в її умовах, але багато питань залишилися не розкритими. Тому основними цілями даної статті є висвітлити вплив саме конкурентних відносин на функціонування європейських ТНК та охарактеризувати поведінку стратегічних альянсів з огляду на світову конкуренцію.

Мета статті. Головною метою даної роботи є розглянути та максимально розкрити взаємозв'язок між діяльністю транснаціональних корпорацій та конкурентними відносинами, тому що конкуренція є

невід'ємною складовою ринкових відносин та світової економіки загалом.

Виклад основного матеріалу. Довгий час країни світу співпрацюють одна з одною й між ними існує економічний зв'язок, але так як міжнародний поділ праці щоразу розширює свої рамки, такі взаємовідносини держав стали чи не найважливішим чинником процесу відтворення, задоволення суспільних потреб та розвитку світового господарства. Не менш актуальним серед процесів, які є рушійними в тенденціях розвитку сучасного світу виступає глобалізація, адже вона проникає у всі сфери життя людського суспільства й, тим самим, впливає на політичні та економічні інтеграційні процеси.

Розвиток глобалізації полягає в тому, що розширюються й стають складнішими взаємозв'язки і взаємозалежності між державами, а це сприяє створенню планетарної інформаційної системи, світового ринку капіталів, товарів, робочої сили тощо. Формування системи глобального суспільства стало причиною координації всіх процесів громадської діяльності на глобальному рівні, тобто почали виникати такі поняття як глобальна економіка, глобальна екологія, змін зазнала й політична структура світового співтовариства. Глобалізація також посприяла збільшенню розмірів ринків і, зрозуміло, посилила конкуренцію. Таким чином, можна стверджувати, що глобалізація має суттєвий вплив на трансформацію складової конкурентних відносин, на зв'язки їх суб'єктів і об'єктів.

В науковій сфері конкурентні відносини відомі як особливий вид економічних відносин між конкретними господарюючими суб'єктами, що виникають у зв'язку з виробництвом матеріальних благ (товарів, послуг) та їх обміном в межах конкретного ринкового конкурентного середовища або за умов зацікавленості суб'єктів певними економічними ресурсами [4]. Змістом даних економічних відносин являється поведінка господарюючих суб'єктів або ж іншими словами конкурентів, що полягає в різних формах кооперації між ними за допомогою здійснення різних самостійних чи спільних дій.

Економіст Мицик О.О. у своїх дослідженнях стверджує, що об'єктивність конкурентних відносин визначається через:

- різноманітність форм і типів власності, які існують у суспільстві з його змінами в часі;
- конкурентне середовище, що здатне створити таку ситуацію на ринку того чи іншого товару, коли жоден із учасників не має можливості повпливати на рішення інших;
- відмінність між інтересами суб'єктів існуючих форм і типами власності;
- участь суб'єкта господарювання в економічному суперництві незалежно від його волі та свідомості [5, с. 18].

Хоч думки науковців стосовно економічного змісту конкурентних відносин різняться й комплексного підходу до їх визначення немає, але більшість з них погоджуються з тим, що саме такі відносини є необхідністю у динамічному суспільстві, адже вони формують свого роду економічну свободу, змушують аналізувати, переоцінювати та покращувати підходи щодо ведення бізнесу, сприяють підвищенню ініціативності, дають стимул для розвитку виробництва й більш ефективного використання обмежених ресурсів, дають поштовх для зростання конкурентоспроможності національних економік і сприяють стрімкому економічному зростанню.

Під впливом глобалізаційних процесів конкурентні відносини проявляють себе у всіх можливих способах співробітництва та на всіх можливих рівнях територіального співвідношення (глобальному, міждержавному й національному). Тобто, конкурентні відносини – це величезна мережа взаємозв'язків між суб'єктами середовища, в якому наявна конкуренція, і характер таких зносин відкривається як через суперництво, так і через активну співпрацю, що дає надзвичайно потужний поштовх для стрімкого розвитку світового господарства. [5, с. 18]

Світове господарство, в свою чергу, під активним впливом інтернаціоналізації та глобалізаційних процесів, трансформуючись у інноваційно-інформаційному напрямку, змушує видозмінюватись в даному руслі і конкурентні відносини. Та це не єдиний фактор, що стимулює до змін конкуренцію, адже не менш впливовими виступають такі аспекти як [6. с,125]:

- невизначеність та непередбачуваність соціально-економічних процесів;
- науково-технологічний прогрес та інформаційно-технічна революція;
- інтелектуалізація світового господарства, зростання ринку інтелектуальних послуг та високотехнологічної продукції;
- наявність спільних цілей сталого розвитку;
- пріоритетність взаємодії та співробітництва в конкурентних відносинах, що яскраво характеризує сучасну економіку.

Особливо важливим є постійне збільшення значущості факторів інтелектуалізації та інформатизації світового господарства, адже, безсумнівно, інформація в наш час виступає самостійним і надзвичайно потужним ресурсом, який має специфічну цінність та є рушійною силою у збільшенні ефективності діяльності того чи іншого підприємства.

Тож не дивно, що в основі сучасних конкурентних відносин лежить кооперація та інтеграційний тип поведінки, яка реалізується через координацію, конкурентне співробітництво, спільне функціонування систем різноманітних підприємств їх підсистем чи структурних одиниць. Застосування такого підходу дозволяє посилити життєздатність компаній і здійснюється, переважно, з метою досягнення як власних, так і спільних цілей суб'єктів конкурентних відносин [2, с. 25]

Зважаючи на особливості та темпи сучасної глобалізації конкурентні відносини змінюються таким чином:

- конкуренція стає системою із багатьма рівнями, що слугує розвитку різних форм конкурентних відносин (залежно від зв'язку глобального та національного рівнів);
- видозмінюються методи конкуренції (перевагу отримують елементи співробітництва та партнерства над суперництвом) завдяки трансформуванню цілей господарюючих суб'єктів у глобальному просторі;

До першої видозміни конкурентних відносин, а саме багаторівневої конкуренції належить суперництво в транснаціональних утвореннях, зокрема у лиці ТНК, транснаціональних банків, транснаціональних фінансово-промислових груп та об'єднаних бізнес-груп, стратегічних альянсів тощо. Всі вони діють на світовому рівні. Також сюди входять господарюючі суб'єкти на національному ринку, для яких характерне застосування різних корисливих форм конкуренції (це кооперативна конкуренція та конкуренція, яка виникає під час франчайзингу).

Не є виключенням конкуренція всередині самих ТНК та інших транснаціональних формуваннях, яка відбувається поміж їх підрозділами. Такий вид конкурентних відносин може мати два варіанти прояву,

це залежить від структурних взаємозв'язків у ТНК: протистояння з метою залучення внутрішніх потоків ресурсів, або ж боротьба між підрозділами за конкретного споживача.

Взагалі значимість транснаціональних корпорацій на сучасному етапі розвитку світового господарства стає все потужнішою, їхня роль чим раз, тим більше закріплюється на економічній арені через інтернаціоналізацію виробництва, сприяння зміцненню зав'язків між підприємствами з різних куточків світу, налагодження контактів між державами і тд. ТНК є одночасно і торговцями, й інвесторами, і рушійною силою для трудової міграції. [7]

Транснаціональні корпорації захопили майже всі галузі світового виробництва товарів та послуг. Частка продукції, що надається ТНК, становить 40% валового світового продукту та понад 50% промислової продукції світу. Комп'ютерна техніка та електроніка, автомобілебудування, хімічна і фармацевтична промисловості, на додачу роздрібна торгівля, банківська, телекомунікаційна, страхова сфери – по всіх цих позиціях ТНК посідають провідні позиції у світі. ТНК належить майже 90% прямих іноземних інвестицій, 80% світового інформаційного ресурсу (патенти, нові технології, ноу-хау), 67% обсягу світової торгівлі, 80% обсягу торгівлі новітніми технологіями та 20% світової робочої сили. [8] Можна сказати, що такі компанії, структурні одиниці яких розміщуються майже по всій земній кулі, є джерелом розвитку світового господарства, скріплюючими елементами сучасної мережі культурної, інвестиційної, технічної, виробничої та наукової взаємозалежності держав та ключовими елементами глобальної економіки.

Транснаціональні корпорації можна охарактеризувати як компанії, для яких національні кордони не є межею й вони менш чутливі до впливу конкретних урядів тої чи іншої країни, адже діють у небачених масштабах, їх товари та послуги виробляються і надаються в різних країнах світу за координації материнської компанії. Ціллю ТНК виступає мінімізація витрат та досягнення максимального прибутку.

ТНК постійно розвиваються й удосконалюються. Для транснаціональних корпорацій сучасності характерні такі риси:

- планетарне бачення ринків і здійснення конкуренції у світовому масштабі;
- розподіл світових ринків з декількома такими ж глобальними ТНК;
- координація дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій;
- гнучка організація кожного окремого виробничого вузла;
- адаптивність структур ТНК;
- однакова організація бухгалтерського обліку та аудиту;
- об'єднання філій, заводів, спільних підприємств у єдину мережу управління, яка у свою чергу інтегрована з іншими мережами ТНК;
- переважна участь у високотехнологічних галузях;
- забезпечення високої рентабельності шляхом своєчасної зміни географічного розподілу і галузевої структури інтегрованого в масштабі ТНК бізнесу;
- інтеграція глобальних компаній між собою у формі так званих стратегічних угод або альянсів [4].

Проста середньостатистична фірма або підприємство зазвичай має недовгий життєвий цикл, який триває близько десяти років й часто після цього банкротує. В свою чергу ТНК, а тим паче їх об'єднання виступають потужними та стабільними утвореннями. Часто великі й сильні ТНК поглинають менші компанії, що приваблюють їх інноваційним продуктом чи новою технологією.

Завдяки такому поглинанню або злиттю в корпорації стрімко зростає конкурентоспроможність, адже швидкими темпами можна формувати інвестиційні портфелі з тих активів, що локалізовані в різних державах, відкриваються нові ринки, нові джерела ресурсів і сировини, об'єднуються фінансові, науково-технічні та трудові ресурси фірм-учасниць, також це забезпечує надзвичайно потужний ефект економії (досягається він завдяки розширенню масштабів виробництва), диверсифікується виробництво; з'являються джерела нових активів, в основному нематеріальних, таких як ноу-хау, торгівельні марки, організаційні знання.

Окрім поглинання та злиття існує таке явище як стратегічний альянс, який також є вагомим фактором, що сприяє зростанню конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій. Міжфірмові стратегічні альянси – це таке співробітництво між компаніями, яке надає можливість отримати доступ до інновацій партнера по альянсу, об'єднати науковий та технологічний потенціал, прискорити процес упровадження у виробництво результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, значно зменшити витрати та ризики засвоєння виробництва й збуту нових складних наукомістких виробів [3, с. 205].

Основними чинниками, що сприяли виникненню та поширенню стратегічних альянсів виступають такі фактори як тиск глобальних процесів та загострення конкурентної боротьби на світових ринках, а також технологічний прогрес, адже потужне технологічне забезпечення сприяє швидкому та якісному наданню послуг, а це, в свою чергу, присвоює компанії певні привілеї в сфері ринкових відносин. Наприклад, саме фактор технічного обмундирування є причиною утворення стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях, особливо в аерокосмічній промисловості, авіаційній, телекомунікаційній, інформаційній, біотехнології, автомобільній та хімічній промисловості [1].

Провідною рисою стратегічних альянсів виступає спрямованість дій їх учасників на досягнення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі, враховуючи глобальну стратегію діяльності. Тобто, завдяки входженню у стратегічний альянс, будь-яка транснаціональна корпорація полегшує свій шлях по досягненню довгострокових цілей із мінімізованим використанням ресурсів, внаслідок чого зростає її конкурентоспроможність, більше того – це один із найшвидших та найбюджетніших варіантів досягнути стрімкого росту та позитивного результату в сфері конкурентних відносин.

Проте, варто зазначити, що входження у стратегічний альянс має двоякі наслідки для подальшої діяльності ТНК, тому що об'єднуються компанії-конкуренти. З одного боку, через укладання стратегічних договорів компанії альянсів спільними зусиллями починають контролювати більшу частку ринку, й зрозуміло, що це чітко обмежує конкуренцію між ними. Проте вони здатні підсилити загальну конкуренцію проти інших фірм, які до їхнього об'єднання не входять. З іншого боку, важливо усвідомлювати, що стратегічні альянси мають відношення лише до окремих сфер виробництва чи конкретних напрямків діяльності фірм, а це означає, що в інших галузях ті ж самі компанії можуть продовжувати конкурувати між собою. До того ж, не виключено, що стратегічний альянс може

розпастися, тому позиції ТНК на економічній арені можуть значно коливатися й конкурентні відносини знову ж таки будуть видозмінюватися.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, конкуренція є невід'ємною частиною світового ринку товарів і послуг, а її характерними ознаками є масштабність, динамізм та гострота. На масштаби конкуренції впливає зростання кількості учасників зовнішньоторговельних операцій, які відбуваються в міжнародному обміні внаслідок процесу міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації та кооперації у всіх куточках світу. Трансформація світових конкурентних відносин стала наслідком активного розширення таких явищ як глобалізація та інтернаціоналізація господарського життя. А оскільки відбулися зміни стосовно конкуренції, то це вплинуло й на розвиток таких потужних економічних одиниць як транснаціональні корпорації.

Найважливішими чинниками конкурентоспроможності потенціалу ТНК стали інноваційність, динамічні здібності до адаптації в турбулентному зовнішньому середовищі; забезпечення технологічного лідерства за рахунок ефективного використання глобальних виробничих систем, досягнення високої якості і повного задоволення запитів цільових споживачів та ефективне використання різних нематеріальних активів. Також прослідковується явище поглинання конкурентоспроможних підприємств і об'єднання ТНК в стратегічні альянси. Подальший розвиток в такому напрямку являється надзвичайно перспективним, адже з бажанням конкурувати на високому рівні на світовий ринок поступатимуть нові товари та інноваційні технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адрианов В. Д. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК / В. Д. Адрианов // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 1. – С. 14-18.
2. Кузьминов С. В. Егоїстичний та інтегративний підходи до визначення мети і критеріїв ефективності конкуренції / С. В. Кузьминов // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 24-28.
3. Корниенко О.В. Мировая экономика. – СПб.: Питер, 2009. – С. 133-137, 204-219
4. Международные корпорации как фактор глобализации международных экономических отношений [Електронний ресурс]: http://www.studfiles.ru/preview/3997721/page:12/
5. Мицик О.О. Розвиток конкурентних відносин в трансформаційній економіці України: автореф. дис. .. канд. екон. наук / О.О. Мицик; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – С.24
6. Плотніков О., Рокоча В. та ін. Транснаціональні компанії/ Навч. пос. . – К.:Таксон. – 2001. – С. 304
7. Тараненко І.В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції у сучасних глобалізацій них умовах / І.В. Тараненко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1 (9). – С. 194-203.
8. Якубовський С. О., Козак Ю. Г., Савчук О. В. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. пос. (за ред.. С. О. Якубовського, Ю.Г. Козака, О. В. Савчука). – К.: ЦНЛ, 2006. – С.488

УДК 338.439.4:005.412(477+4)

Швець Ю.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

Баран О.М.
студентка
Запорізького національного університету

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Стаття присвячена визначенню особливостей розвитку харчової промисловості України в сучасних умовах. В статті проаналізовано сучасний стан харчової промисловості України, визначено переваги та проблеми діяльності досліджуваної галузі. Виокремлено особливості використання механізму розвитку харчової промисловості європейських країн та визначено перспективи застосування даного механізму на підприємствах харчової промисловості. В результаті дослідження було запропоновано заходи, які сприятимуть розвитку харчової промисловості не тільки на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому ринках.

Ключові слова: аграрна політика, харчова промисловість, розвиток підприємств, механізм розвитку, європейський досвід.

Швец Ю.А., Баран О.М. МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ НА ПРИНЦИПАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА

Статья посвящена определению особенностей развития пищевой промышленности Украины в современных условиях. В статье проанализированы современное состояние пищевой промышленности Украины, определены преимущества и проблемы деятельности исследуемой области. Выделены особенности использования механизма развития пищевой промышленности европейских стран и определены перспективы применения данного механизма на предприятиях пищевой промышленности. В результате исследования были предложены меры, способствующие развитию пищевой промышленности не только на внутреннем рынке, но и на внешнем.

Ключевые слова: аграрная политика, пищевая промышленность, развитие предприятий, механизм развития, европейский опыт.

Shvets Y.A., Baran O.M. THE MECHANISM OF DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE ON THE BASIS OF EUROPEAN EXPERIENCE

The article is devoted to defining characteristics of the food industry of Ukraine in modern conditions. The article analyzes the current state of Ukraine's food industry, defined benefits and challenges of the study area. Thesis there is determined the features of mechanism of European food industry and identified prospects of this mechanism in the food industry. The study suggested measures to promote the development of the food industry not only in domestic market but also on the outside.

Keywords: agricultural policy, food processing, enterprise development, mechanism of European experience.

Постановка проблеми. Сьогодні аграрний сектор України характеризує збитковий результат діяльності та відповідно обсяги виробництва сільськогосподарської продукцію знижуються, а ціни стрімко зростають. Для прибуткової діяльності та ефективного функціонування на внутрішніх та зовнішніх ринках підприємствам доцільно підвищити стійкість свого розвитку та використовувати досвід ЄС, адже ЄС є одним з найбільших в світі виробників, споживачів, експортерів та імпортерів продукції харчової промисловості, що підтверджує актуальність обраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку на удосконалення харчової промисловості України досліджені в працях таких вчених: В.Г. Андрійчук; Л.В. Дейнеко; Д.Ф. Крисанов; Ю.О. Лупенко; Т.Л. Мостенська; В.М. Нелепа; П.Т. Саблука. Однак, невтішні показники прибутковості досліджуваної галузі підштовхують до пошуку нових механізмів розвитку та впровадження досвіду роботи розвинутих країн.

Формування цілей. Метою дослідження є аналіз сучасного стану сільськогосподарських підприємств, виокремлення переваг і проблем розвитку харчової промисловості, дослідження особливостей використання механізму розвитку досліджуваної галузі, вивчення європейського досвіду щодо розвитку харчової промисловості та визначення заходів, які сприятимуть розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість має колосальне соціально-економічне значення, так як задовольняє потреби населення і відображає рівень життя в країні. Таким чином процес виробництва продуктів харчування виступає своєрідним індикатором економічної ситуації в країні [8, с. 152].

Сьогодні в Україні спостерігається складна і нестабільна політична та економічна ситуація, що відповідно відображається на результатах виробництва харчових продуктів. Відмітимо, що харчова промисловість України знаходиться в складному економічному становищі. Курсоутворення, імпортне паливо, фактори, пов'язані зі зростанням цін на тарифи, що негативно впливає на діяльність промислових підприємств [1].

Харчова промисловість України сьогодні має ряд недоліків та переваг, перевагами є вигідне географічне положення, великі сільськогосподарські площі, науковий та технічний потенціал [9, с. 3]. Головними проблемами є застаріле обладнання, економічні проблеми галузі, екологічні проблеми, проблеми з експорту продукції, соціальні проблеми, зменшення інвестицій на нові будівлі АПК і реконструкції старого, формування і функціонування АПК відбувається в умовах загострення проблеми трудових ресурсів (дефіцит робочої сили), зменшення виробництва с/г продукції за рахунок погіршення родючості земель, недоліки реформ агрополітики, неефективна кредитно-фінансова політика по відношенню до АПК, технологічна деградація окремих підгалузей АПК [10, с. 14].

Ціни на сировину для українських підприємств харчпрому постійно зростають, а це означає що зростають і їх затрати. Підприємці зараз не можуть відшкодувати свої затрати, адже населення України, тобто внутрішні споживачі, не готові до росту цін. Тому підприємства шукають ринки збуту за межами України та після відмови від експорту на ринки сходу, підприємці переорієнтувалися на захід [11, с. 67]. У 2013 р. продовольче споживання пшениці в Україні досягало 5.5 млн. тонн. Однак до 2015 р. споживання пшениці скоротилося до 4.8 млн. тонн при тому, що експорт пшениці досяг рекорду в 14 млн. тонн. Для зовнішнього ринку це означає збільшення пропозиції і інтенсифікацію конкуренції, що тягне за собою зниження цін. Експорт не в змозі системно врятувати українську харчову промисловість без активної роботи на внутрішньому ринку [2]. Розглянемо харчову промисловість України за 2014-2015 рр. (табл. 1) [3].

Найбільша частина виробництва продукції харчової промисловості відповідно до даних Держкостату займає виробництво зерна у 2014 р. 63859 тис. т.У2015 р. об'єм виробництва зерна скоротився та склав 60126 тис. т. Спостерігаємо скорочення виробництва у 2015 р. по всіх галузях харчової промисловості в порівнянні з 2014 р. Середні ціни на овочі складали 2514,3 грн. за т. та 3903,4 грн. за т. в 2014 та 2015 рр. відповідно. Продукція тваринництва взагалі нерентабельна за аналізований період [12, с. 28].

Виходячи з даних проведеного дослідження слід визначити, що механізм розвитку аграрної політики в України виявився неспроможним захистити українських виробників від наслідків кризи, який охопив майже всі галузі сільського господарства, що призвело до істотного скорочення обсягів виробництва продукції, зниження ефективності діяльності галузі та негативно відобразилося на підприємствах харчової промисловості, спричинило зменшення обсягів виробництва, подорожчання продовольчих ресурсів для населення [2].

Уряд фактично не допомагає українському харчопрому вийти з кризової ситуації. У бюджеті на 2016 р. практично немає жодної програми з підтримки виробництва продуктів харчування і виробництва тваринництва [13, с. 5].

Отже, харчова промисловість України хоч і має вигідне географічне положення, великі сільськогосподарські площі, однак число проблем значно більше: низька платоспроможність населення, застаріле обладнання, бездіяльність держави, високі ціни на сировину, неефективна діяльність галузі.

Тому, з метою налагодження розвитку промислових підприємств, вважаємо за необхідне звернутися до досвіду країн Європейського союзу. В даних країнах дієсільськогосподарська політика, яка ґрунтується на виробництві продовольства в Європі, що сприяє економічному розвитку сільських громад, визначенню заходів для вирішення екологічних проблем, таких як зміна клімату, управління водними ресурсами, розвитку біоенергетики.

Відповідно, доцільно розглянути досвід країн ЄС щодо розвитку промисловості підприємств.

ЄС захищає своїх фермерів і виробників через Спільну сільськогосподарську політику (САП). Європейські фермери отримують субсидії САПв розмірі близько 40 мільярдів євро щороку ці субсидії складають близько 35% усієї видаткової частини бюджету ЄС.

Виплати ЄС є інструментом підтримки доходів фермерів. Вони призначені для забезпечення адекватного рівня життя сільського населення. Проте, фермери повинні відповідати стандартам гігієни, безпеки харчових продуктів, здоров'я тварин, захисту біорізноманіття та сільських ландшафтів. Розглянемо структуру виплат ЄС на сільське господарство у 2015 р., яка наведена на рис. 1 [5].

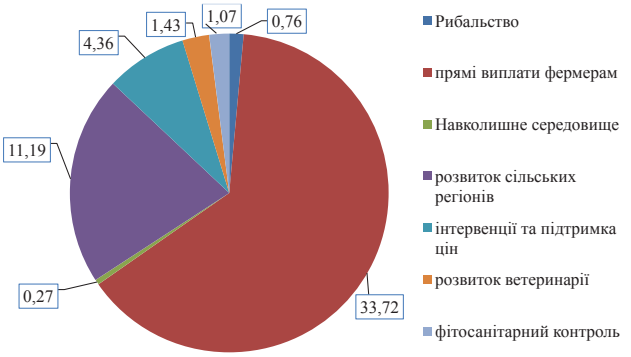

Рис. 1. Основні статті витрат САП за 2015 р., млрд. євро [5]

З даних рис. 1 видно, щоЄС зміцнює конкурентоспроможність і стійкість сільського господарства в Європі за допомогою Європейського сільськогосподарського гарантійного фонду і Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських районів, та на підставі фінансування таких заходів:

Таблиця 1

Основні показники харчової промисловості України за 2014-2015 рр.

Вид продукції	Обсяг вироб., тис. т.		Середні ціни реал. продукції, грн. за т.		Рентаб. вироб., %	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Продукція сільського господарства всього	156137,7	141411,9			25,8	...
Продукція рослинництва:	123058	111691			29,2	...
- зерно	63859	60126	1801,4	2912,1	25,8	43,1
- насіння соняшникове	10134	11181	4062,8	7531,5	36,5	80,5
- цукрові буряки	15734	10331	494,2	788,6	17,9	28,2
- картопля	23693	20839	2173,6	2436,3	9,2	24,2
- овочі	9638	9214	2514,3	3903,4	16,7	47,5
Продукція тваринництва:	33079,7	29720,9			13,4	...
- сільськогосподарські тварини (у живій масі)	2359,6	2322,6	15736,9	21966,2	-	-
- молоко	11132,8	10615,4	3588,4	4347,3	11,0	12,6
- яйця	19587,3 млн. шт.	16782,9 млн. шт.	782,4 тис. шт.	1333,2 тис. шт.	58,8	60,9

Примітка. Державний комітет статистики України [3]

– прямі платежі – забезпечують важливу підтримку для фермерів, допомагають стабілізувати свої доходи, пов'язані з дотриманням норм безпеки, охорони навколишнього середовища і тварин. Вони підтримують довгострокові життєздатні господарства в умовах нестабільних ринків і непередбачуваних погодних умов.

– програми розвитку сільських районів – забезпечують основу для інвестування в окремі проекти на фермах або в інших видах діяльності в сільській місцевості на основі економічних, екологічних та соціальних пріоритетів, розроблених на національному або регіональному рівні.

Розглянемо частку основних внесків найбільших країн ЄС за 2015 р. (рис. 2).

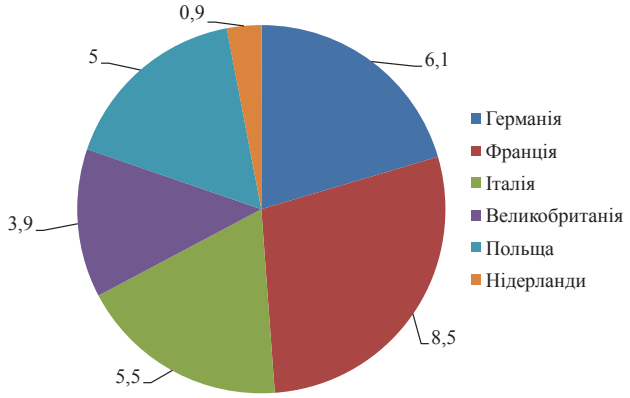

Рис. 2. Країни ЄС,які сплатили найбільший внесок до САР у 2015 р., млрд. євро [5]

Відповідно до наведених даних, дохідна частина бюджету ЄС становить близько 100 млрд. євро і складається не тільки з внесків окремих держав, а й з надходжень митних зборів, податку на додану вартість і ряду інших джерел. Близько 50% зазначеної суми спрямовується на розвиток сільського господарства і на ринок продовольства. При цьому формується окремий фонд для цих цілей – Єдиний фонд орієнтації і гарантування, що складається з бюджету ЄС та компенсаційних зборів з сільськогосподарських товарів, що ввозяться в митний союз. За таких умов уряд може вирішувати не тільки завдання з підтримання ринку продовольства і субсидування сільських товаровиробників, а й здійснювати політику щодо поліпшення структури фермерських господарств, розвивати сільську інфраструктуру, здійснювати меліоративні та інші заходи. Кожна країна – член ЄС, крім того, витрачає значні фінансові ресурси з національного бюджету на розвиток аграрного виробництва, причому спостерігається стійка динаміка збільшення цих витрат [6].

В умовах ринкової економіки кожна країна та кожен суб'єкт господарювання для забезпечення прибутковості та підвищення конкурентоспроможності повинен забезпечувати потреби населення та підтримувати навколишнє середовище.

Для задоволення потреб, які виникають від зростання чисельності населення і зростанням добробуту населення, світове виробництво їжі має збільшитися в два рази до 2050 р.

В ході опитування населення, яке відбулося в 2010 р., європейці зробили вибір на користь такої політики ЄС в сільському господарстві, ака не тільки допомагає фермерам у виробництві продуктів харчування, але підтримує захист природних ресурсів і сільські пейзажі, спрямована на поліпшення добробуту тварин і економічного розвитку сільських громад.

У відповідь ЄС опублікував пропозиції щодо реформ, які відображають ці потреби і де акцент робиться на розвитку сільського господарства, інновацій, наукових досліджень, справедливої системи підтримки європейських фермерів [7].

Розглянувши досвід європейських країн щодо механізму розвитку харчової промисловості пропонуємо механізм розвитку АПК України (рис. 3).

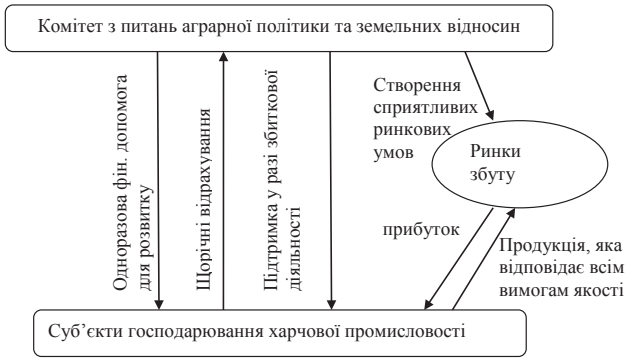

Рис. 3. Механізм розвитку підприємств харчової промисловості (розроблено автором)

Використання наведеного механізму розвитку підприємств харчової промисловості сприятиме розвитку галузі та економіки країни, забезпечить пряму участь держави в регулюванні та контролі відносин на ринку харчових товарів. Також вважаємо доцільним запропонувати наступні заходи, які сприятимуть подальшому розвитку харчової промисловості та максимально наблизять її до європейських стандартів:

– покращити правове регулювання відносин у харчовій промисловості;

– удосконалити механізм державного та митного регулювання промислового ринку;

– прийняти економічно доцільні та ефективні правові акти, які регулюватимуть та сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності, ефективності діяльності сільського господарства;

– знизити ступінь залежності харчової промислового виробництва від імпортної сировини і коливань світових цін на неї;

– розробити програми захисту навколишнього середовища та заохочувати підприємства до них;

– організувати систему фінансових платежів між сільськогосподарськими підприємствами та спеціалізованим органом;

– підтримувати та заохочувати підприємців харчової промисловості до інновацій;

– підвищити увагу до розробки технічних регламентів виробництва харчових товарів та контроль якості;

– максимально знизити ступінь зносу ОФ харчових підприємств і частку ручної роботи в виробництві продукції;

– розробити програми розвитку сільських територій;

– вдосконалення адміністративних відносин між суб'єктами господарювання в харчовій промисловості.

Україна має всі можливості для перспективного розвитку харчової промисловості: вигідне географічне положення, великі сільськогосподарські площі, науковий та технічний потенціал. В 2016 р. відбулися перші кроки реформування аграрного сектору, експерти розробили Стратегію розвитку [4]. Наступним етапом співробітництва України з ЄС повинна стати реалізація спільного проекту «Під-

тримки імплементації сільськогосподарської та продовольчої політики».

Для досягнення високого рівня розвитку харчової промисловості необхідні інвестиційні вкладення з боку вітчизняних або іноземних інвесторів та підтримка європейських організацій.

Висновки з проведеного дослідження. В роботі проаналізовано сучасний стан сільськогосподарських підприємств, вплив результатів їх діяльності на економіку країни та добробут населення. Виокремлено переваги та проблеми розвитку харчової промисловості України. Досліджено особливості використання механізму розвитку досліджуваної галузі на основі європейського. Запропоновано механізм розвитку харчової промисловості України та заходи, які забезпечать прибутковість галузі, конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств аграрного комплексу: навч.метод.посіб. для сам ост. Вивч. Дисципліни/ В. Г. Андрійчук, ДВНЗ «Київ. Нац..екон.ун-т ім. В. Гетьмана». – К:КНЕУ, 2010.- 414с.
2. Головна сторінка міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: minfin.com.ua
3. Головна сторінка Держкомстат. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http:/zakon0.rada.gov.ua
5. Головна сторінка European Commission. CAPataglance [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.euuropa.eu
6. Головна сторінка RWS – Agrarimmobilien [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: rws-agrarimmobilien.de/ru/home.html
7. Головна сторінка CAP2020. Where arewenowandwherenext? / [Електроннийресурс].–Режимдоступудоресурсу:www.cap2020.ieep.eu
8. ТкачукІ.В. Оцінка грошових потоків сільськогосподарських підприємств / І.В. Ткачук // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 151-157.
9. Андрійчук В. Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1 – С. 3
10. Дем'яненко С. І. До питання про стратегію розвитку аграрного сектору економіки України / С. І. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 1 – С. 14
11. Дем'яненко С. І. Стратегія адаптації аграрних підприємств України до глобальних змін клімату / Дем'яненко С. І., Бутко В. Н. // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 66-72.
12. Юркенайте Н. Реформа единой аграрной политики Европейского Союза на период после 2013 года / Н. Юркенайте // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 3. – С. 26-30.
13. Гадзало Я.М. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки /Я. М. Гадзало, Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2017. – № 1 – С. 5
14. Кошкалда І.В. Державне регулювання діяльності неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств / І. В. Кошкалда, Т. М. Костанецька // Економіка АПК. – 2017. – № 1 – С. 53

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.8:338.4

Логоша Р.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ПАРАМЕТРІВ УНІВЕРСАЛЬНОГО РИНКУ

У статті проведено комплексне, інтегративне оцінювання економічних параметрів постіндустріального типу ринку овочевої продукції в умовах трансформаційних змін за множиною факторів і елементів. Доведено визначальну роль двох факторів ринку – попиту і пропозиції. Проте, дані фактори мають істотні доповнення за рахунок імплементації таких факторів як державне регулювання, стан конкурентного середовища, інфраструктура ринку та грошова система, які мають функціональний вплив на ринок овочевої продукції.

Ключові слова: попит, пропозиція, місткість ринку, вартість ринку, ефективність ринком, додана вартість.

Логоша Р.В. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ УНИВЕРСАЛЬНОГО РЫНКА
В статье проведено комплексное, інтегративне оценивание экономических параметров постиндустриального типа рынка овощной продукции в условиях трансформационных изменений за множеством факторов и элементов. Доказана определяющая роль двух факторов рынка – спроса и предложения. Однако, данные факторы имеют существенные дополнения за счет имплементации таких факторов как государственное регулирование, состояние конкурентной среды, инфраструктура рынка и денежная система, которые имеют функциональное влияние на рынок овощной продукции.

Ключевые слова: спрос, предложение, вместимость рынка, стоимость рынка, эффективность рынком, добавленная стоимость.

Logocha R.V. ESTIMATION ECONOMIC PARAMETERS OF UNIVERSAL MARKET
The complex is conducted In the article, integration evaluation of economic parameters of postindustrial type of market of vegetable products in the conditions of transformation changes after the great number of factors and elements. The qualificatory role of two factors of market – demand and supply is well-proven. However, these factors have substantial additions due to taking into account of such factors as government control, state of competition environment, market infrastructure and money system, that have functional influence on the market of vegetable products.

Keywords: demand, suggestion, market capacity, market cost, efficiency by a market.

Постановка проблеми. Поширена сьогодні економічна система побудована на засадах ринку, і роль цього інституту у сучасному суспільстві традиційно залишається детермінантною. Проте, і сьогодні, в епоху формування постіндустріального суспільства, питання вдосконалення ринкової основи цивілізації набуває нових аспектів своєї актуальності на фоні достатньо відчутної загрози перманентних криз і дисфункцій. Тому підвищення уваги у до проблем ринку в економічно розвинутих країн світу та країн з транзитивною економікою, де формування ринкових відносин об'єктивно супроводжується вищим рівнем впливу мало прогнозованих і різноспрямованих соціально-економічних ефектів.

Дослідження особливостей формування національної моделі ринку в умовах трансформаційних змін та ефективності його функціонування є актуальним для сучасної України. Особливу зацікавленість формування вітчизняної моделі ринку викликають галузеві ринки сільського господарства. Водночас суб'єкти вітчизняного ринку овочевої продукції все більше стикаються в останній час із принципово новими викликами і проблемами, що обумовлені соціально-економічними наслідками процесів глобалізації, насамперед значними технологічними та інноваційними змінами. В цих умовах питання того, яким буде вітчизняний ринок овочевої продукції постіндустріального типу, набуває особливого значення. Тому наукове обґрунтування економічних, соціальних і параметрів державного регулювання вітчизняного ринку овочевої продукції є актуальними в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування і розвиток економічної теорії і методології дослідження трансформацій ринку здійснили А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Л. Вальрас [3], Е. Чемберлін, Д. Робінсон. Д. Кейнс, Ф. Хайек, Л. Мізес, М. Алле, М. Фрідмен та ін. Саме у цих роботах було закладено найбільш відомі і визнані на даний час методології дослідження ринку. На вітчизняному просторі України теоретичні та методологічні аспекти формування і трансформацій ринку розглянуті в працях таких вітчизняних вчених як В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Ю. Зайцев, С. Мочерний, І. Радіонова, А. Чухно та ін. де в більшості зроблено акцент на популяризацію відомостей про інститут сучасного ринку. В свою чергу теоретичні та прикладні аспекти формування та функціонування вітчизняного ринку овочевої продукції в умовах економічних трансформацій відображено у працях В. Амбросова, Р. Близького, В. Бойка, В. Власова, Т. Кучеренко, П. Макаренка, О. Мороза [1, 2], В. Писаренка, В. Рудь, П. Саблука, Б. Супіханова та ін. Натомість, незважаючи на широкий спектр досліджень проблем ринку овочевої продукції, механізму його функціонування та дослідження його економічних параметрів в умовах трансформації економічних систем, даний напрям характеризується недостатнім вивченням.

Постановка завдання: провести вимірювання економічних параметрів моделі постіндустріальному ринку овочевої продукції в України та критеріїв його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах загострення продовольчої проблеми особливого науково-теоретичного і практичного значення набувають дослідження впливу економічних трансформацій на розвиток аграрного ринку і окремих його галузей як у світовому масштабі, так і на рівні окремих країн. Значення зазначеного посилюється і тим, що на сучасному етапі аграрний ринок залишається фактично визначальною частиною будь-якого національного ринку. При цьому важливим серед складових аграрного ринку є ринок овочевої продукції, який, як і інші ринки, характеризується постійними змінами в умовах глобалізаційних трансформацій. Зазначене має безпосередню інтерпретацію в Україні з огляду на величезний потенціал галузі, перспективи подальших ринкових трансформацій, а також наявні численні дисфункції даного ринку.

Також слід підкреслити, що на сьогодні ресурсна, технологічна, організаційно-управлінська, маркетингова складові потенціалу ринку овочевих культур та овочепродуктового підкомплексу вітчизняного АПК значно відстають від рівня аналогів економічно розвинутих країн. Відсутність досвіду господарювання у ринкових умовах, своєрідність уже набутого досвіду функціонування в умовах пострадянського ринку, застаріла матеріально-технічна, а технологічна база, комунікації та інфраструктура ринку вимагають розробки нових шляхів вирішення питань управління. Проблемний зміст зазначених питань, з огляду на реальний стан речей, може бути зведений до підкреслення нагальної необхідності вивчення суто прикладних моментів, пов'язаних із розвитком пострадянського ринку овочевої продукції.

Низка питань стосовно формування ринку овочевої продукції в умовах трансформаційних змін, який би інтегрував у собі всі складові – від структуроутворюючих умов ринку до результатів діяльності суб'єктів цього ринку, – представляються розробленими явно не достатньо, а ті розробки, які існують, мають здебільшого фрагментарний характер. Усе це обумовлює необхідність узагальнення і систематизації параметрів ринку овочевої продукції в Україні.

Незважаючи на тривалу історію теорії і практики ринку, низка питань залишається дискусійною: що є ефективним/неефективним ринком, якими критеріями і показниками описуються ці категорії, які функції, елементи, принципи визначають діяльність ринкової економічної системи, якою є справжня роль регуляцій та інших факторів у моделі ринку і т.д. Особливість дискусії полягає у тому, що в економічній теорії сформувалися різні концепти, часто альтернативні, щодо визначення законів ринку. При

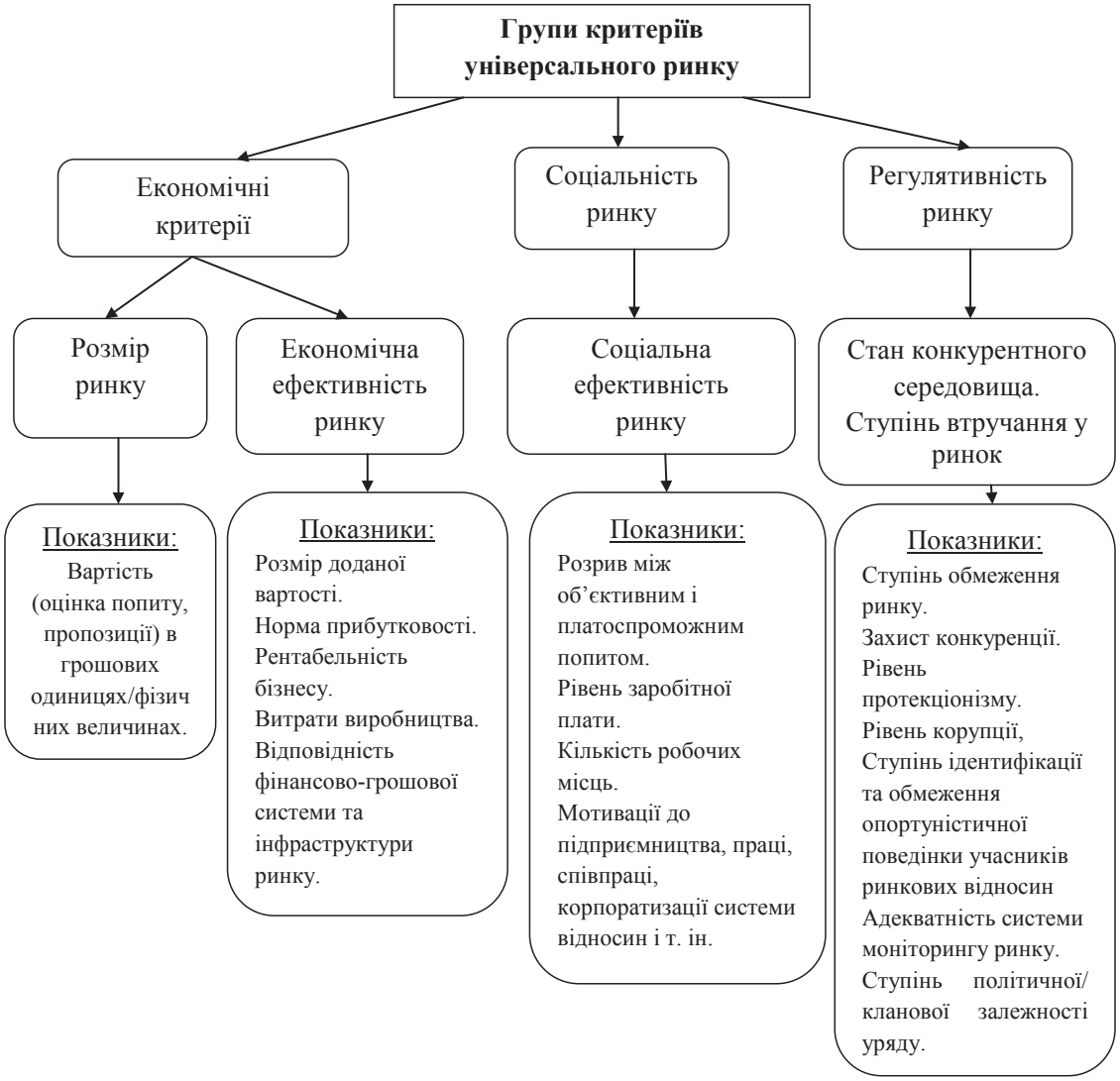

Рис. 1. Характеристики універсального ринку

Джерело: результат авторських досліджень

цьому кожен із підходів використовує як аргумент практичний досвід якогось відрізку часу якоїсь країни чи групи країн, що свідчать про коректність даної точки зору. Спираючись на ці доводи, альтернативні теорії часто виглядають вірними одночасно. До того ж у сучасному світі існує достатнє різноманіття економічних моделей ринкового розвитку, що істотно різняться, і які, очевидно, рівною мірою ймовірності не можуть уникнути ризику економічних криз, і таким чином не можливо стверджувати про досвід формування єдиної ефективної моделі ринку. Все зазначене надає широкий спектр напрямків подальших досліджень [1, с. 12].

Теза про роль балансу ринку (співвідношення між попитом і пропозицією) яка визначає досконалість ринку в інтерпретації Л. Вальраса [3] та ін., асоціюється із певним стандартом його стану. Слід зазначити що ця точка зору на певних етапах історії не була одностайною. Критичні погляди на зазначену точку зору були висловлені з боку К. Маркса [4], С. Сісмонді [5], Ж. Прудона [6] та ін. У самому загальному тлумаченні їхніх поглядів ринок та капіталістична система приречена на кризовий стан в силу того, що вироблене не може бути реалізоване з усіма наслідками зазначеного через асоціальність системи.

Загалом підходи до сутності і основних ідей ринку дозволяють виділити такі складові – тези, положення, фактори – теорії ринку: регуляції, грошова система, концепт економічного лібералізму, конкурентне середовище, баланс між попитом і пропозицією, характер розподілу доданої вартості та доходів/вигоди учасників ринку, неекономічні фактори, зайнятість. На змістовному полі вказаних факторів і можливо здійснити опис і провести дослідження параметрів моделі універсального ринку. При цьому найбільш дискусійними залишаються наступні моменти: 1) сутність регуляцій; 2) що розуміти під станом досконалого/недосконалого конкурентного середовища; 3) роль грошей (кількісна чи монетарна інтерпретація); 4) справедливість ринкового обміну; 5) межі економічної свободи та ін. 6) якою є модель функціонування ринку та які і якими повинні бути його характеристики, що були б визнані як суспільно прийнятні.

Інтерпретація запропонованого математичного апарату для управлінням репрезентативним ринком дозволяє визначити множину критеріїв і показників для опису стану останнього (рис. 1).

На основі зазначених параметрів зупинимось і охарактеризуємо саме критерій економічності ринку за допомогою груп показників розміру, вартості і економічної ефективності ринку.

Для розрахунку зазначених показників пропонуємо математичний вираз моделі ринку – т.з. «формулу ринку» [2, с. 7]. Початковою тезою формули є констатація визначальної ролі двох факторів (параметрів) ринку: попиту і пропозиції (1):

$$R = \left(\frac{P_r}{P_o}\right) \quad (1)$$

де, R – ринок, що розглядається за оптимального (ефективного, досконалого, суспільно визнаного) його стану;

P_r – пропозиція: один з двох визначальних факторів ринку, що представляє діяльність бізнесу щодо продукування необхідних суспільству благ;

P_o – попит, що розглядається за сукупністю потреб суспільства (потенційний попит) та його купівельною спроможністю (платоспроможний попит).

Тлумачення зазначених факторів ринку потребують особливої деталізації. Так, відношення пропозиції до попиту відображає сутність ринку: попит є умовно об'єктивним, тоді як пропозиція – орієнтується на попит. Баланс між попитом і пропозицією матиме місце при значенням (1) близьких до 1,0 в. од., тобто бізнес (пропозиція) забезпечує попит (суспільство) необхідними благами за кількістю, якістю, асортиментом та номенклатурою. В економічному сенсі формули мова йде на орієнтування пропозиції на платоспроможний попит, звідси такий повинен закономірно формуватися в даній економічній системі. Значні відхилення від 1,0 свідчать про економічну кризу (дефіциту чи перевиробництва) з усіма наслідками зазначеного. Коефіцієнт співвідношення 1,0 формується на основі грошових оцінок потреб і пропозиції, звідси – універсальне тлумачення розміру будь-якого ринку.

Критерієм визначення розміру (місткості) ринку є показник вартості ринку, який визначається як добуток кількості покупців, що купують овочеві та баштанні культури (населення країни), кількості овочів, що спожиті одним споживачем протягом 1 року і середнім рівнем цін реалізації овочів та баштанних культур. Даний показник ми обрахували в середніх цінах 2015 року (середня ціна реалізації овочів сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення) що складає 5, 75 грн. за 1 кг овочів і баштанних культур для різних часових періодів з метою щоб оцінити якісні зміни вартості ринку і дослідити вплив на нього функціональних факторів (попит і пропозицію, стан конкурентного середовища, інфраструктуру ринку, грошову систему).

Вартість ринку овочевої продукції в Україні за період 1990-2015 рр. за середніми цінами 2015 року зросла на 28,9%. Зростання вартості ринку пояснюється зростанням споживання 1 особою овочів і баштанних культур на 55,4%. При цьому варто зауважити, даний показник демонструє різну динаміку росту протягом досліджуваного періоду (табл. 1).

Співвідношення попиту до пропозиції визначили як відношення показника виробництва овочів і баштанних культур (що формує собою відповідний об'єм попиту на конкретний момент часу) до фонду споживання овочів і баштанних культур (що формує

Таблиця 1

Динаміка формування вартості ринку овочевої продукції в Україні

Показники	Роки						
	1990	2000	2005	2010	2012	2015	2020 (перспектива)
Населення країни, млн. осіб	51,5	49,1	47,1	45,7	45,4	42,5	41,9
Споживання овочів і баштанних культур 1 покупцем, кг	103,5	101,7	120,2	143,5	163,4	160,8	166
Вартість ринку овочів, млн. грн.	30575	28621	32440	37644	42557	39397	39854
Виробництво овочів і баштанних культур, тис. т.	7112	6195	7606	8873	10815	9792	10650
Фонд споживання овочів і баштанних культур, тис. т.	5330	5002	5663	6581	7452	6890	6955
Співвідношення попиту до пропозиції	0,75	0,80	0,74	0,74	0,69	0,70	0,65

Джерело: результат авторських досліджень

собою пропозицію овочевої продукції, що безпосередньо спожито 1 особою). Різниця між загальним виробництвом овочів і баштанних культур формується за результатами врахування змін запасів на кінець року, імпорту, експорту, витратами на корм і на посадку та втратами при зберіганні.

Проте, таке просте на перший погляд співвідношення у (1) має істотні доповнення за рахунок імплементації до формули факторів, які мають функціональний – прямий та/ і опосередкований, підсилюючий чи обмежуючий вплив на ринок овочевої продукції, що може бути виражений математично як коефіцієнт (від 0,0 до 1,0) стосовно результуючого показника (2).

$$R = (\frac{Pr}{Po}) \times Д_R \times S_{KS} \times I_R \times G_R \qquad (2)$$

де, D_R – державне регулювання, яке гіпотетично може сприяти чи обмежувати ступінь досконалості ринку(аналогічно до нижче наведених показників формули (2);

S_{ks} – стан конкурентного середовища;

I_R – інфраструктура ринку;

G_s – грошова система.

Оптимальний стан вказаних факторів ринку, що математично відображає ступінь сприяння досягненню співвідношення між попитом і пропозицією близьким до 1,0, що є умовою досягнення балансу ринку [2, с. 8].

Моделювання попиту і пропозиції є по суті єдиною задачею в силу взаємозалежності залучених величин. Натомість якісь обмеження можуть бути згрупованими стосовно попиту і пропозиції окремо.

Визначимо вплив зазначених доповнюючих факторів на співвідношення попиту і пропозиції на ринку овочевої продукції в Україні (табл. 2).

За даного співвідношення між попитом і пропозицією вплив доповнюючих факторів на ринок овочевої продукції є суттєвим. Так, у 90-х роках XX ст. при високому рівні державного регулювання командно-адміністративної економіки, що характеризувалася відносно стабільною грошовою системою і низьким рівнем конкуренції і фактично за не існуючої інфраструктури ринку вплив зазначених факторів був мінімальним.

Визначальний плив із зазначених факторів належав саме державному регулюванню, як основи даної економічної системи. Починаючи з перших років незалежності України в умовах трансформаційних змін економічної системи вплив доповнюючих факторів став більш відчутнішим. Це як правило проявилось у становленні основних елементів ринкової економіки, а саме у зниженні державного регулювання економіки та зростанні рівня конкуренції на ринку овочевої продукції та становленні і розвитку ринкової інфраструктури при відносно стабільній грошовій системі, що сформувала можливості отримання економічних прибутків суб'єктів ринку. Проте, економічна криза 2009 року зумовила значний вплив на функціонування усіх галузей вітчизняного сільського господарства, що вплинуло на результати діяльності суб'єктів господарської діяльності. Поряд з цим виробники овочевої продукції змогли пристосуватися до наслідків кризи і збільшили внутрішнє виробництво і експорт овочів і баштанних культур. Це дозволило експортерам, при девальвації національної валюти, за рахунок валютної виручки отримати значні економічні прибутки.

Починаючи з 2012 року в умовах економічної та політичної кризи в Україні, що вплинула негативно на грошову систему (продовжилася подальша девальвація національної валюти), ринок овочевої продукції характеризувався перенасиченістю і нестабільністю, що вплинуло на те, що у наступних роках призвело до зниження посівних площ і валового виробництва овочів. Нестабільна ринкова ціна з року в рік зруйнувала економічні відносини між виробниками і переробниками овочевої продукції, що негативно позначилося на конкурентному середовищі та інфраструктурі ринку. Державне регулювання в цей період характеризувалося як незбалансоване і неефективне, і як результат суттєвого впливу з боку держави на підтримку і розвиток ринку овочевої продукції не було.

Згідно найближчої перспективи (2020 р.) то ми вбачаємо, що додаткові фактори будуть суттєвіше впливати на вітчизняний ринок овочевої продукції, за рахунок подальшого розвитку інфраструктури ринку, конкуренції та стабілізації грошової системи. Проте прогнозувати вплив зазначених дуже складно за рахунок складної політичної і економічної ситуації в країні.

Далі зосередимо свою увагу на пропозиції так, як прогнозування попиту, як вважаємо, є менш складною задачею. Об'єктивний попит може бути представлений сукупністю необхідних благ в розумних межах; складність моделювання при цьому полягає у формуванні прийнятного платоспроможного попиту в цілому та стосовно кожного індивідууму, що в першу чергу залежить від досконалості фінансово-грошової системи. Технічно більш складною задачею представляється моделювання пропозиції. Для цього запропоновано наступну сукупність умов (3).

В даному разі (1-3) наведено загально відомі економічні показники. Звідси запропонована формула ринку передбачає наступне: система (бізнес) повинна тяжіти до найбільшої результативності, найменших

Таблиця 2

Динаміка показників розміру і вартості ринку овочевої продукції в Україні

Показники	Роки						
	1990	2000	2005	2010	2012	2015	2020 (перспектива)
Співвідношення попиту до пропозиції	0,75	0,80	0,74	0,74	0,69	0,70	0,65
Рівень державного регулювання	високий	низький	низький	низький	низький	низький	низький
Стан конкурентного середовища	низький	помірний	високий	високий	помірний	помірний	помірний
Інфраструктура ринку	нерозвинена	нерозвинена	помірно розвинена	помірно розвинена	помірно розвинена	помірно розвинена	розвинена
Грошова система	відносно стабільна	відносно стабільна	відносно стабільна	відносно стабільна	нестабільна	нестабільна	стабільна

Джерело: результат авторських досліджень

витрат, що в сукупності забезпечить належні мотивації до підприємництва, а також утримання соціально прийнятного рівня доходів найбільш чисельної частини суспільства у вигляді заробітної плати. Маніпуляції значень в рамках вказаних обмежень у кожному конкретному випадку буде мати індивідуальний сценарій. Проте логіка функціонування системи є достатньо типовою [2, с. 8].

$$P_{r\,opt} \begin{cases} R_V \rightarrow \max \\ N_p \rightarrow \max \\ V_v \rightarrow \min \\ DV \rightarrow \max \\ Z_p \rightarrow \max \\ RE \rightarrow \max \\ МП \rightarrow \max \end{cases}$$

де, *RV* – рентабельність бізнесу (виробництва);
Np – норма прибутковості;
Vv – витрати виробництва (бізнесу);
DV – додана вартість;
Zp – заробітна плата;
RE – ресурсна ефективність;
МП – мотивація до підприємництва

Критерій економічної ефективності ринку характеризується за допомогою ряду показників, що визначають рівень поточних витрат, рівень прибутковості, рівень рентабельності, номінальну величину доданої вартості та відповідність фінансово-грошової системи і інфраструктури ринку, що склалася в даний момент часу в межах окремої країни, що безпосередньо формує результати діяльності суб'єктів ринку.

Одним із основних показників ефективності ринку є показник доданої вартості суб'єктів ринку. Додана вартість в сучасних умовах ринку є одним із головних показників для оцінки діяльності як окремого підприємства чи галузі так і ступеня розвитку економіки в цілому. Показник доданої вартості вітчизняної галузі овочівництва покажемо як рахунок утворення доходу, що фіксує доходи від безпосередньої участі у виробничому процесі, що виплачуються виробниками-резидентами іншим учасникам процесу виробництва з валової доданої вартості.

Іншими показниками економічної ефективності ринку є норма прибутковості, рентабельність бізнесу, собівартість продукції, відповідність фінансово-грошової системи та інфраструктури ринку. Розглянемо ці показники в динаміці у діяльності сільськогосподарських підприємств за досліджуваний період. Згідно даних табл. 3 рахунок виробництва та рахунок утворення доходу в овочівництві за 2011-2015 рр. зріс на 14% за рахунок значно більшого зростання доходу від витрат на виробництво і реалізацію овочевої продукції. Показник норми прибутковості сільськогосподарських підприємств у звітному році в порівнянні з 1990 роком частково збільшився, проте протягом досліджуваного періоду характеризувався то значним спадом то значним піднесенням. Значне зростання норми прибутку та рентабельності бізнесу є характерним саме для 2015 року на відміну від 2012 року, коли сільськогосподарські підприємства зазнали суттєвих збитків і зниження рентабельності виробництва (табл. 3).

Аналогічні тенденції характерні для зростання собівартості продукції за досліджуваний період. При цьому зауважимо, що найбільшу питому вагу у собівартості продукції сільськогосподарських підприємств складають матері- альні витрати – 77%. Тому одним із найближчих за часом актуальних завдань галузі є освоєння сучасних передових технологій генетики селекції насіння овочевих культур та вихід на показники вартості одиниці продукції на рівні провідних країн світу.

Середньо- та довгострокові коливання цін є визначальними при формуванні довгострокових очікувань виробників як основи їх стратегічних рішень щодо згортання чи розширення виробництва. Їх значна з року в рік амплітуда та тенденція незначного довгострокового зростання деформує переваги овочівництва як привабливого для господарювання сегменту сільськогосподарського виробництва [8, с. 61].

Тенденції постійного росту собівартості виробництва овочів, з однієї сторони, і циклічного та значно більшого росту цін реалізації, з іншої, в сукупності з означеними тенденціями змін у формуванні виробничого потенціалу становлять одну з головних передумов підвищення господарського ефекту. У свою чергу девальвація гривні в останні роки створила нестабільні умови функціонування фінансово-грошової системи, що безпосередньо позначилось на показниках господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. У свою чергу нестабільні ціни реалізації овочевої продукції з року в рік призвели до руйнування зв'язків між виробниками і переробниками. Ці негативні наслідки не сприяли, а навпаки зруйнували структуру інфраструктури ринку в умовах трансформаційних змін. Для зростання рівня ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах необхідно більш ширше застосування інструментів маркетингу, а саме те, що виробникам необхідно проводити маркетингові дослідження попиту, цін, кон'юнктури ринку, розробляти прогнози виробництва та маркетингові плани на майбутні періоди.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний ринок оперує достатньо визначеним переліком факторів їх функціонального впливу. Оцінювання ефективності моделі ринку потребує комплексного, інтегративного оцінювання за множиною факторів та елементів, що складають сучасну модель. Постіндустріальне визначення ефективності ринку овоче-

Таблиця 3

Показники економічної ефективності ринку овочевої продукції в Україні

Показники	Роки						
	1990	2000	2005	2010	2012	2015	2020 (перспектива)
Рахунок виробництва та рахунок утворення доходу в овочівництві	28579	13543	15956	17673	19946	22673	25670
Норма прибутковості (с./г. підпр.), %	16,3	-1,2	12,3	3,2	6,3	19,4	35
Рентабельність бізнесу (виробництва) овочів, %	28,0	-1,7	16,1	8,1	-2,4	30,4	65
Витрати виробництва овочів (собівартість), млн. грн.	4534,5	7654,4	9342,1	1375,9	1759,5	2348,8	2550,5
Відповідність фінансово-грошової системи та інфраструктури ринку	сприятлива	несприятлива	несприятлива	несприятлива	несприятлива	несприятлива	прийнятна

Джерело: розроблено за даними державної служби статистики України [7]

вої продукції передбачає максимізацію вигоди для всіх учасників ринку, низки соціально-економічних показників прибутковості, максимального задоволення потреб.

Функціонування постіндустріального типу ринку овочевої продукції слід розглядати як процес маніпулювання кількісними співвідношеннями за сукупністю елементів ринку і обмежень, що у сукупності дозволить звести управління цим ринком до логічної технічної операції, доцільність якої очікується у вигляді загального суспільного приросту ефекту від ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мороз О.В. Проблемний дуалізм загальної теорії ринку та його значення для цивілізаційного розвитку / О.В. Мороз, Р.В. Логоша // Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. Вип. 5-6 (63). Тернопіль 2016р. –С.11-16.
2. Мороз О.В. До питання побудови універсальної моделі ринку / О.В. Мороз, Р.В. Логоша // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Випуск 21. Одеса 2016 р. С. 5-10
3. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии /Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
4. Маркс К. Нищета философии / Карл Маркс. М.: Госполитиздат, 1980. – 89с.
5. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии в его отношении к народонаселению / Жан Сисмонд де Сисмонди. В 2-х т. М.: М.: Соцэкгиз, 1967. 937 с.
6. Прудон Ж. Что такое собственность. Исследование о принципе права и власти. / Ж. Прудон. – М.: Соцэкгиз, 1964. – 194 с.
7. Державна служба статистики України. – К.: 2016. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ http://agrokraina.com.ua
8. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики». Випуск 3'2016 (8). ВНАУ, 2016. – С. 55-67

УДК 334:338.242.4

Потапенко Д.О.
аспірант кафедри політичної економії
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КОРУПЦІЯ ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

Державно-приватне партнерство (ДПП) просувається в різних країнах в якості рішення для фінансування інфраструктурних проектів з обмеженими державними бюджетами. Незважаючи на безліч проблем, пов'язаних з ДПП в різни країнах світу, включаючи розвинуті, багато політиків, підприємців та вчених розглядають ДПП як інструмент для подолання корупції. Ми звертаємо увагу на те, що явище корупції руйнує нормальні стосунки в системі ДПП та нівелює очікуваний ефект для суспільства. Корупція призводить до зростання вартості державних послуг і разом з тим зниження їх якості. В якості засобів подолання корупції у ДПП ми розглядаємо комплексну програм заходів: адміністративних, правових, моральних та економічних.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, корупція, держава, державний бюджет, бізнес, конкуренція.

Потапенко Д.А. КОРРУПЦИЯ И ГОСУДАРСТВЕННО ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Государственно-частное партнерство (ГЧП) активно продвигается в различных странах в качестве решения для финансирования инфраструктурных проектов с ограниченными государственными бюджетами. Несмотря на множество проблем, связанных с ГЧП в разных странах мира, включая развитые, много политиков, предпринимателей и ученых рассматривают ГЧП как инструмент для преодоления коррупции. Мы обращаем внимание на то, что явление коррупции разрушает нормальные отношения в системе ГЧП и нивелирует ожидаемый эффект для общества. Коррупция приводит к росту стоимости государственных услуг и вместе с тем снижение их качества. В качестве средств преодоления коррупции в ГЧП мы рассматриваем комплексную программ мероприятий: административных, правовых, моральных и экономических.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, коррупция, государство, государственный бюджет, бизнес, конкуренция.

Potapenko D.F. CORRUPTION AND PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

Public-private partnership (PPP) is promoted in different countries as a solution for financing infrastructure projects with limitation in public budget funding. Despite many problems associated with PPPs in various countries, including developed ones, many politicians, businessmen and scientists consider PPPs as a tool to combat corruption. We draw attention to the fact that phenomenon of corruption destroys normal relations system and eliminates the PPP and expected effect on society. Corruption increases the cost of public services and at the same time reduces their quality. As a means of overcoming corruption in PPP programs we consider comprehensive approach, including administrative, legal, moral and economic actions.

Keywords: public-private partnerships, corruption, the state, the state budget, business, competition.

Постановка проблеми. Боротьба з корупцією в сфері державних закупівель має важливе значення для забезпечення нормального функціонування виробничої та невиробничої інфраструктури. Сфера ДПП представляє значний потенціал для фінансування модернізації цієї інфраструктури, але корупція підвищує вартість державних послуг і перешкоджає ефективності їх надання. Все це підриває довіру громадян до державних інститутів, наносить шкоду моральним цінностям, руйнує уявлення про порядність та відповідальність громадян, підвищує соціальну нестабільність. Низький рейтинг України в плані боротьби з корупцією комбінується з малопомітним прогресом в розвитку форм партнерства держави і бізнесу. Все це виводить дану тематику в розряд найбільш актуальних дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Два феномени – корупція та ДПП – представляють предмет наукового інтересу фахівців різних галузей знань. Серед вітчизняних економістів, які вивчають явище

ДПП, корупційний ризик розглядається як одна із перешкод для реалізації партнерства, проте не визнаються шляхи боротьби з корупцією. З іншого боку, ті вчені, які спеціалізуються на дослідженні корупційних явищ, не розкривають сутність партнерства держави і бізнесу. Серед останніх публікацій щодо розвитку ДПП в Україні слід відзначити праці таких вітчизняних вчених, як Авксентьєв М.Ю., Брайловський І.А., Боднар Г.Ф., Вінник О.М., Геєць В.М., Жук В.П., Єфіменко Т.І., Піроженко Н.В., Пильтяй О.В., Сімак С.В., Узунов Ф.В. та ін. Зокрема, Брайловський І.А. пов'язує низьку ефективність діяльності підприємств державного сектора з непрозорою схемою фінансування, неефективними або корупціогенними методами державних закупівель [1], Сімак С. В. розглядає ДПП лише як спосіб передачі та зниження ризиків у реалізації проектів [2], Узунов В. Ф. доводить, що слабка влада, уражена корупцією чиновництва, є одним з основних бар'єрів у створенні ефективного механізму взаємодії держави і бізнесу і пропонує механізм прозорості в державних закупівлях [3]. Зазначені автор не проводять комплексного аналізу причин корупції в ДПП. Поряд з цим, зарубіжні вчені у розвинутих країнах значно просунулись в таких дослідженнях. Серед останніх публікацій особливу увагу заслуговують аналітичні доповіді, підготовлені експертами Світового банку, ООН. Зарубіжні вчені Е. Іосса та Д. Мартіморт [4], Д. Холл [5], А. Естачі [6] найбільш глибоко досліджують корупцію як перешкоду ефективній реалізації проектів ДПП.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає науковому аналізі типології корупції, яка виникає у підготовці та реалізації державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. ДПП широко використовується в багатьох країнах світу для забезпечення інфраструктури в таких секторах, як транспорт, енергетика, вода, ІТ, в'язниці, управління відходами, школи, лікарня та інші. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України призначено виконувати функцію спеціально уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства. Проте, незважаючи на розмаїття форм ДПП, воно реалізується переважно у формі концесій. Так, за І півріччя 2016 року кількість проектів, що реалізуються на засадах державно-приватного партнерства, зросла з 177 до 185 проектів, в т.ч. кількість договорів концесії зросла з 146 до 153, що складає 83% проектів, крім того на сьогодні існує лише один договір державно-приватного партнерства [7]. Це обумовлене спрощеною підготовкою концесійних угод для реалізації проектів порівняно з іншими формами. При цьому державні відомства не публікують результати аналізу повільного розвитку проектів ДПП та низької ефективності такого партнерства. У країнах, де державні закупівлі погано організована або корумповані, ДПП дають можливість реформувати процеси закупівель, щоб скоротити витрати за рахунок збільшення конкуренції на ринку.

У 28 країнах ЄС в 2016 році було проведено 69 операцій (угод) в рамках ДПП на загальну суму 12 млрд євро, що нижче рівня 2015 року, коли було профінансовано угод на 15,6 млрд євро [8]. Серед найбільших угод – проект широкосмугового доступу до Інтернету (606 млн євро) у Франції, автостради в ФРН (вартість 600 млн євро), Словаччині (998 млн євро), Франції (560 млн євро). Інноваційний характер носять лише окремі угоди ДПП. Після глобальної фінансової кризи в багатьох розвинутих країнах було переглянуто ставлення громадськості до розвитку інфраструктури шляхом ДПП. Д. Холл критично розглянув причини неефективності багатьох проектів ДПП та обґрунтовано вважає [5], що контракти ДПП недосконалі, оскільки не можуть охопити всі непередбачені обставини і можливі проблеми з доставкою послуг – особливо на періоди 25-30 років, типовий термін договорів ДПП. Динамічність середовища викликає необхідність змін та реструктуризації, що створює можливості для компаній збільшити свої витрати. Приватний партнер може використовувати монопольні послуги зі шкодою людям, яких він повинен обслуговувати. Підрядник може взагалі відмовитися від договору, коли йому стає невигідно виконувати, або просто збанкрутувати. Уряду в кінцевому рахунку приходиться брати на себе відповідальність за збереження обслуговування і погашення кредитів. Серед причин невдалих проектів ДПП Д. Хол називає корупцію.

А. Естачі відзначає, що в державних закупівлях існує практика завищення вартості робіт (об'єктів) з наступним перерозподілом надбавки, а від цього страждають, як правило, користувачі, платники податків і також інші фірми, які виключені з надання послуг [6]. Порівняння рангів країн у подоланні корупції та розвитку ДПП дає приблизно однакову групу лідерів: Данія, Німеччина, Нідерланди, Великобританія, Південна Корея, Чилі, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Фінляндія, Франція, Іспанія, Японія, Португалія. Нижче наведено ранжування найкращих країн світу у боротьбі з корупцією.

Таблиця

Історія рангів кращих країн світу за рівнем корупції

2016 рік – ранг	Країна	Кількість набраних балів				
		2016 рік	2015 рік	2014 рік	2013 рік	2012 рік
1	Данія	90	91	92	91	90
1	Нова Зеландія	90	88	91	91	90
3	Фінляндія	89	90	89	89	90
4	Швеція	88	89	87	89	88
5	Швейцарія	86	86	86	85	86
6	Норвегія	85	87	86	86	85
7	Сінгапур	84	85	84	86	87
8	Нідерланди	83	87	83	83	84
9	Канада	82	83	81	81	84
10	ФРН	81	81	79	78	79
...	...					
131	Україна	29	27	26	25	26
...	...					
176	Сомалі	10	8	8	8	8

Джерело: Corruption Perceptions Index 2016 [9]

У світовому Індексі сприйняття корупції (CPI) за 2016 рік Україна отримала 29 балів зі 100 можливих. Це на 2 бали більше, ніж минулого року, але недостатньо для країни, влада якої назвала боротьбу з корупцією головним пріоритетом. Покращенню нашої позиції у світовому рейтингу сприяло просування антикорупційної реформи, проте відсутність дієвої судової системи та фактична безкарність корупціонерів не дає Україні зробити потужний ривок уперед і подолати 30-бальний бар'єр, що зветься «ганьбою для нації». У всесвітньому рейтингу CPI Україна цього року посідає 131 місце зі 176 країн. Цю сходинку із показником 29 балів разом з нами розділили Казахстан, Росія, Непал та Іран [10].

1 фаза	2 фаза	3 фаза
прийняття рішення	підготовка проекту	виконання контракту
одна або більше осіб прагнуть вибрати конкретний проект для власної незаконної вигоди	процедури тендеру змінюють, щоб сприяти залученню конкретного підрядника	Посадовці не контролюють якість робіт та припускають продовження договорів

Рис. Корупція на фазах реалізації проектів ДПП

Складено за даними [4]

Помітний прогрес відзначається в Україні завдяки підвищенню прозорості закупівель. Однак залишаються невирішені питання. У 2016 році на майданчику Мінекономрозвитку (tender.me.gov.ua) всього проведено 80106 процедур закупівель, які реєструвались не в системі «Prozorro», з них 49678 – за конкурентними процедурами (62,01%) та 30428 – за неконкурентними процедурами (переговорна процедура закупівлі) (38% загальної кількості) [12]. Рахункова палата констатує, що 44% усіх коштів у 2015 році використовувалися в обхід конкурентних процедур. Електронна система є лише прозорим інструментом під час проведення замовниками процедур. Підтвердити або спростувати інформацію на сайті «Prozorro», на думку Рахункової палати нереально, оскільки держава (Мінекономрозвитку) не має об'єктивної можливості її перевірити та проконтролювати [11, с. 13].

Ми вважаємо, що ДПП слід побудувати на балансі інтересів державного і приватного секторів, включаючи інтерес до економії витрат, стабільних фінансових результатів і справедливий розподіл ризиків між партнерами. Опитування, проведене групою експертів [12] на замовлення ЄС, показало, що корумповані процеси закупівель, як і раніше, є серйозною проблемою, особливо в сфері інфраструктури. У вибірці респондентів з восьми країн ЄС найвищим рівнем ймовірності корупції послуги з підвищення кваліфікації персоналу (23-28%) і будівництво установок очистки стічних вод (22-27%), а імовірність корупції нижче у залізничному транспорті (15-19%), дорогах (11-14%), а також будівництво злітно-посадкової смуги аеропортів (11-13%).

В Україні проблема з реалізацією державних закупівель потребує радикального вирішення. Рахунковою палатою України виявлено практику у 2015–2016 роках практику, коли замовники укладали договори без проведення процедур, визначених законодавством, здійснювали поділ предмета закупівлі на частини з метою уникнення проведення тендерів, розпорядники державних коштів обирали переможцем торгів учасника, який не відповідав кваліфікаційним критеріям та умовам конкурсу, не застосовували право відхилення тендерних пропозицій. У 2015–2016 роках таких порушень виявлено на загальну суму 157 341,10 тис. грн [11]. Значно збільшилася кількість випадків, коли при проведенні процедури торгів замовники включають до документації конкурсних торгів такі вимоги, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників. Замовники без проведення відповідного моніторингу цін, а також за формальними ознаками відхиляють інших учасників, при цьому, як правило, ціна акцептованої пропозиції значно перевищує середньоринкову, а отже, товари, роботи і послуги закуповуються за необґрунтовано завищеними цінами.

Бізнес-модель державно-приватного партнерства може бути вразлива до корупції, якщо пропущено якісні показники та судження в укладання договорів. Це варто брати до уваги в реалізації проектів, а також у вдосконаленні законодавства щодо ДПП в Україні. Потрібно рухатися далі, наближуючись до кращих міжнародних стандартів. Зокрема, Світовий банк відзначає декілька видів ризиків, які у разі реалізації знижують ефект ДПП [13], зазначимо деякі з них:

1) Витрати на підготовку, проведення тендерів та інші та поточні витрати в рамках проектів ДПП, ймовірно, будуть більше, ніж для традиційних процесів державних закупівель – тому уряд повинен визначити, чи є виправдані великі витрати, пов'язані з цим. Тому відомства в усьому світі розробляють методи аналізу цих витрат і розглядають співвідношення ціни і якості.

2) Виникнення додаткового боргового навантаження на державний бюджет пов'язане з тим, що фінансування буде доступно тільки тоді, коли операційні грошові потоки компанії, що виконує проект, забезпечать повернення інвестицій (тобто, собівартість повинна покриватися або клієнтами або урядом через субсидії і т.д.).

3) Відсутнє необмежене прийняття ризику – приватні фірм (та їх кредитори) будуть проявляти обережність при прийнятті серйозних ризиків за межі їхнього контролю, такі як ризики валютних курсів, ризик знецінення активів. Якщо вони несуть ці ризики, то їх ціна за послугу буде це відображати. Приватні фірми також бажають знати, що правила гри дотримуються урядом щодо зобов'язань з підвищення тарифів, справедливого регулювання і т.д. Приватний сектор також розраховує отримати значний контроль над операціями, якщо він приймає значні ризики.

4) Приватний сектор буде робити те, за що отримав оплату і не більше того – тому стимули і вимоги щодо робочих характеристик об'єкту повинні бути чітко викладені в договорі. Основна увага має бути приділена вимогам до продуктивності, які відносно легко контролювати.

5) Зберігається відповідальність уряду – громадяни будуть вимагати від уряду продовжувати нести відповідальність за якість комунальних послуг. Уряду також буде необхідно зберегти достатній досвід, щоб через будь-яке виконавче агентство або через регулюючий орган бути в змозі зрозуміти механізми ДПП, виконувати свої зобов'язання за угодою про ДПП та контролювати роботу приватного сектора і забезпечення своїх зобов'язань.

6) З огляду на довгостроковий характер і складність цих проектів, важко визначити всі можливі непередбачені обставини в ході розробки проекту, події і проблеми можуть виникнути, які не були передбачені в документах або сторонами в момент укладання договору. Більш імовірно, ніж ні, що сторони повинні будуть переглянути умови контракту, щоб пристосуватися до цих непередбачених обставин.

Корупція є незаконним способом перерозподілу благ між економічними агентами, що призводить до неефективного розподілу ресурсів. Шляхом корупції фірма (підрядник) підкуповує державну посадову особу, щоб забезпечити перевагу, на яку не має права: отримати більш високу ціну за послугу, роботи, продукцію або обійти своїх конкурентів, які можуть забезпечити кращу якість за схожою ціною. Тобто в

результаті вартість надання послуг буде вище розумної або їх якість буде нижче за рахунок користувачів і платників податків.

Можливими заходами превентивного характеру мають бути стимулювання обачливої поведінки учасників ДПП шляхом прийняття репутаційної політики, яка зможе гарантувати відбір надійних підрядників, заохочування користувачів до участі в громадському контролі шляхом публічних слухань.

Заслуговує уваги досвід Великобританії, де розподіл ризиків за вимогами Казначейства представлено у великій матриці ризиків, яка додається до кожного договору, які прописуються кожним конкретним ризиком, який може виникнути відповідно до договору, і як такі ризики будуть розподілятися між підрядником та державної влади [14]. Повна відповідність Директивам ЄС з публічних закупівель забезпечує основу для справедливого і прозорого порядку для контрактів на закупівлю. Позитивно прийняття у 2010 році Закону про хабарництво (Bribery Act), якій передбачає суворі штрафи для місцевих та міжнародних компаній, що причетні до хабарництва.

Висновки з проведеного дослідження. Корупція в державних закупівлях може виникати на різних етапах процесу закупівель, а саме: в плануванні, тендері, виконання. Корупція на стадії укладання контрактів є найскладнішим видом корупції, щоб виявити, як був розроблений договір, важко буває виявити невиправдану вигоду для підрядника. Угоди в рамках ДПП особливо уразливі для корупції через свою складність та центральну роль на стадії проектування. Договори, як правило, залишаються конфіденційною інформацією, також недостатня прозорість існує щодо непередбачених обставин, які викликають грошові компенсації підряднику. Перегляд умов договорів знаходиться поза полем зору держави і громадськості, тому що це відбувається на етапі після завершення тендера. Існує дійсно достатньо доказів того, що корупцією можна пояснити широке застосування реструктуризації після тендерів.

Окрім адміністративних та економічних заходів, в Україні слід виховувати, пропагувати нульову толерантність до корупції, доводити до громадськості результати розслідувань та ви несення вироків судами щодо порушників правил партнерства держави і бізнесу.

Необхідно централізувати надання концесій та залучення підрядників для потреб місцевих органів влади. Центральні органи (Уряд, міністерства, відомства) мають координувати національну програму ДПП і надавати рекомендації щодо контрактів і тендерів, а місцеві органи влади – будуть реалізувати та контролювати місцеві проекти. Таке делегування контрактації буде сприяти тому, що знизиться ризик корупції на місцевому рівні. Однак це не виключає корупції на етапі виконання контрактів. Слід за прикладом європейських країн вимагати укладання уніфікованих контрактів, розроблених централізовано з правом не незначні варіації, тим самим зменшуючи можливості тлумачення на розсуд місцевих адміністрацій. Для зменшення корупційного ризику слід підвищити рівень прозорості закупівель від обґрунтування потреби у залученні підрядників до експлуатації об'єктів і забезпечення виконавцями заданих експлуатаційних характеристик і тарифів. Відповідно слід модернізувати роботу сайту «Prozorro» або запустити додаткові сайти з змістовним наповненням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. – Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна. – Харків, 2015. – 461 с.
2. Сімак С. В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства в системі державного управління// Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління. – Миколаїв – 2017. – 38 с.
3. Узунов Ф.В. Інструментарій реалізації державно-приватного партнерства в Україні: науково-теоретичні засади, зарубіжний досвід, практичні аспекти: монографія / Узунов Ф. В. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2014. – 420 с.
4. Iossa, E. and D. Martimort. Corruption in Public-Private Partnerships, Incentives and Contract Incompleteness. – CESifo DICE Report 3/2014 (September). – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/journals/CESifo-DICE-Report/Archiv/CESifo-DICE-Report-2014.html.
5. Hall D. Why public-private partnerships don't work: The many advantages of the public alternative. – January 2014. – Public Services International Research Unit. University of Greenwich, UK. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.world-psi.org/sites/default/files/rapport_eng_56pages_a4_lr.pdf
6. Estache A. Infrastructure and corruption: a brief survey. – ECARES, Université libre de Bruxelles. – CEPR, London. – April 2014. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://ideas.repec. org/p/eca/wpaper/2013-174923.html
7. Щодо результатів здійснення ДПП в Україні (І півріччя 2016 р.). -Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad
8. Market Update. Review of the European PPP market in 2016. – EIB. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2016_en
9. Corruption Perceptions Index 2016. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016#table
10. Індекс Корупції CPI-2016. – Transparency International Україна. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2016/
11. Звіт про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2015–2016 роках. – Рахункова Палата. – Затверджено рішенням Рахункової палати від 31.01.2017 № 3-1. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750872/Zvit_3-1_2017.pdf?subportal=main
12. Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose? – DESA Working Paper No. 148. – ST/ESA/2016/DWP/148. – February 2016 – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.un.org/esa/desa/papers/2016/wp148_2016.pdf
13. Executive Colloquium. Corruption and PPPs. Challenges and Solutions. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTDOII/Resources/Corruption_and_PPPs_backgrounder.pdf
14. A New Approach to Public-Private Partnerships. H.M. Treasury. – 2012. – – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf2_infrastructure_new_approach_to_public_private_parnerships_051212.pdf

УДК 303.4:330.8(19)

Фицик Л.А.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ У ПРАЦЯХ М.В. ДОВНАР-ЗАПОЛЬСЬКОГО

У статті розглядається науковий доробок видатного історика, економіста першої третини XX ст., фундатора київської історико-економічної школи М.В.Запольського у дослідження соціально-економічних проблем різних періодів історії України, Росії та Білорусії. Акцентовано увагу на проблематику досліджень вченого, виділені його праці. Виявлено, що його теоретико-методологічні погляди періоди формувалися під впливом ідей історичної школи та соціального напряму в економічній науці. Зроблено висновок, що переважна більшість праць дослідника була присвячена вивченню соціально-економічних процесів у Російській державі.

Ключові слова: соціально – економічні проблеми, М. В. Довнар-Запольський, праці М. В. Довнар – Запольського, позаекономічні фактори, «стара» історична школа, «нова історична школа», соціальні інститути, історико – економічний напрям.

Фицик Л.А. ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В ТРУДАХ М. В. ДОВНАР-ЗАПОЛЬСКОГО

В статье рассматривается научный вклад выдающегося историка, экономиста первой трети XX в., основателя киевской историко-экономической школы М.В.Довнар-Запольского в исследование социальных проблем различных периодов истории Украины, России и Белоруссии. Акцентировано внимание на проблематике исследований ученого, выделены его труды. Установлено, что преобладающее большинство трудов исследователя было посвящено изучению социально-экономических процессов в Российском государстве.

Ключевые слова: социально-экономические проблемы, М. В. Довнар-Запольский, труды М. В. Довнар-Запольского, неэкономические факторы, «старая» историческая школа, «новая» историческая школа, социальные институты, историко-экономическое направление.

Fytsyk L.A. STUDY OF SOCIO-ECONOMIC ISSUES IN THE RESEARCH WORKS OF M.V. DOVNAR-ZAPOLSKYI

The article deals with the scientific contribution to the study of social problems from different periods of the history of Ukraine, Russia and Belarus by a prominent historian, economist of the first third of the XXth century, founder of Kyiv historical and economic school M.V. Dovnar-Zapolskyi. Great attention is paid to the examining the scope of his study, the scientist's main works are also defined. It was found that most of his works were devoted to the study of socio-economic issues in the Russia Empire.

Keywords: socio-economic issues, M.V. Dovnar-Zapolskyi, the works of M.V. Dovanr-Zapolskyi, non-economic factors, «old» historic school, «new» historic school, social institutions, historical and economic field.

Постановка проблеми. Успішність соціально-економічних перетворень у народногосподарському комплексі України, його теоретичне обґрунтування та практична реалізація багато в чому залежать від того, наскільки вони відповідатимуть логіці розвитку вітчизняної економіки. З'ясування цієї логіки є можливим лише на основі історико-економічних досліджень. Особливої актуальності такого роду дослідження набувають в умовах сучасних глобальних викликів та загострення суперечностей господарських систем, що вимагає більш ґрунтовних наукових пошуків, зокрема шляхом залучення позаекономічних чинників у вивчення господарських процесів. З огляду на це заслуговують на увагу дослідження соціально-економічних проблем у працях видатного ученого, державного і політичного діяча, одного з найвідоміших спеціалістів економічної історії Російської держави, фундатора київської історико-економічної школи Митрофана Вікторовича Довнар-Запольського, 150-річчя від дня народження якого відзначає наукове співтовариство у цьому році.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських вчених-економістів, що зверталися у своїх працях до окремих аспектів історико-економічної думки в Україні у першій третині XX ст., є відомі українські вчені С. Злупко, Л. Горкіна, А. Гриценко, Л. Корнійчук, П. Леоненко, В. Фещенко, Р. Васильєва, Б. Базилевич, та ін. дослідники.

Соціально-економічну проблематику праць М.В. Довнар-Запольського досліджувала Н. Герасименко, внесок ученого у розвиток історико-економічної науки вивчали С. Антонюк, Д. Карпусь, І. Мордас. Історіографічний аспект проблеми став об'єктом вивчення С. Михальченко.

Історико-економічні та історико-філософські погляди історика стали об'єктом вивчення В. Клісторіна, Р. Подоля, П. Радька.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, внесок дослідника в історико-економічну науку більш ґрунтовно вивчали не економісти, а історики. Недостатнім в економічній науці є вивчення стану та проблематики соціально-економічних досліджень у його працях. Вимагає більш ґрунтовного дослідження і методологічний інструментарій, який використовував учений, визначаючи роль неекономічних факторів у господарському розвитку.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження соціально-економічних проблем різних періодів історії України, Росії, та Білорусії у науково-дослідницькій спадщині М. В. Довнар-Запольського.

Виклад основного матеріалу дослідження. Митрофан Вікторович Довнар-Запольський (1867-1934 рр.) – відомий історик, економіст, етнограф. Як випускник Київського університету св. Володимира, він зробив значний внесок у формування та розвиток нових для кінця XIX – початку XX ст. історико-економічних наук – економічної історії та історії економічних учень [12, с. 175].

Особливістю наукових пошуків ученого була посилена увага до неекономічних факторів, які впливали на суспільний розвиток. Це було закономірним явищем, так як особливої популярності в економічній науці з середини XIX ст. набирав науковий напрям, який започаткували представники так званої «старої» історичної школи Ф. Ліст, В. Рошер та

Б. Гільдебрандт. В основі їх світосприйняття лежало переконання у тому, що закони політичної економії повинні формуватися на підставі всебічного вивчення економічних явищ господарського життя, його історії й психологічного підґрунтя [13, с. 6].

Напевне, найкраще парадигму історичної школи розумів Й. А. Шумпетер, який визначав найважливіші її ідеї наступним чином:

1. Релятивістський підхід. Можливість існування загальних законів заперечується тезою про історичну зумовленість соціальних подій.

2. Теза про єдність соціального життя у непорушному зв'язку з його елементами.

3. Антираціоналістичний підхід. Багатоманітність мотивів та несуттєвість чисто логічних спонукальних мотивів людських дій.

4. Еволюційний підхід.

5. Теза про значення інтересів у взаємодії індивідів.

6. Органічний підхід. Первинна органічна концепція, згідно з якою національна економіка існує поза різноманітних індивідуальних, замінюється концепцією, згідно з якою індивідуальні економіки, які складають національну, знаходяться у тісному взаємозв'язку одна від одної [18, с. 256].

Особливий інтерес дослідників економічної історії викликав історичний метод аналізу економічних явищ Ф. Ліста, суть якого полягала в осмислення еволюції господарського розвитку різних країн у просторово-часовому вимірі, зіставленні господарського розвитку різних націй, залученні до аналізу правових, культурних, морально-етичних чинників, особливостей природного середовища, ментальності націй тощо. Це означало, що наголос став робитися на особливостях економічного розвитку окремих країн, а не на загальних закономірностях, як у класичній політичній економії [15, с. 72].

Наприкінці XIX ст. провідну роль у розробці проблем історії економіки стали відігравати фундатори «нової» історичної (історико-економічної) школи: Г. Шмоллер, В. Зомбарт та К. Бюхер. На противагу «старій» історичній школі «нові історики» не обмежувались обґрунтуванням необхідності застосування історичного методу в економічних дослідженнях, широко використовували його на практиці. Заперечуючи класичний (неокласичний) підхід до аналізу економічних процесів і явищ, вони стверджували, що закони економіки не можуть бути відкриті шляхом дедуктивних, логічних обґрунтувань, а потребують емпіричних спостережень, індукції та дослідження народного господарства у конкретних реаліях його історичного розвитку [12, с. 415].

Принцип історизму, сформульований економістами нової історичної школи, який передбачав вивчення економічних явищ у ґенезі та розвитку, в еволюційному розгортанні господарської діяльності, в національному та історико – хронологічному вимірі, мав значний вплив на російських учених.

Реформування ринкового господарства епохи вільної конкуренції активізувало необхідність дослідження соціальних аспектів та умов господарських процесів. У 90-х рр. XIX ст. нова історична школа заклала підвалини так званого «соціального напряму» у політичній економії з соціальним підходом до аналізу господарських явищ, дослідження економіки як частини соціальної системи, підвищеною увагою до проблем соціальних інститутів (держави, громадських об'єднань тощо) та економічних функціях держави.

Методологічні особливості і теоретичні висновки історичної школи та соціального напряму в політичній економії позитивно вплинули на М.В. Довнар-Запольського, зокрема застосування принципу історизму і системного підходу до аналізу економічних процесів господарського життя збагатило інструментарій його історико – економічних досліджень та проявлялося у зборі та обробці величезного обсягу соціально-економічної інформації.

Таким чином, обгрунтування єдності правових, соціальних, економічних взаємовідносин і необхідності аналізу господарської діяльності у тісному взаємозв'язку з динамічним соціокультурним середовищем сприяли усвідомленню ученим міждисциплінарного підходу, залученню до аналізу позекономічних факторів господарського розвитку. З працями фундаторів нової історичної школи М. В. Довнар-Запольський познайомився у 1894-1901 рр, під час перебування в Москві. Під впливом їх ідей він обрав і тему своєї магістерської дисертації – «Історія фінансового господарства Литовсько-Руської держави».

Пізніше тема дисертаційного дослідження Довнар-Запольського була значно розширена. В опублікованій у 1901 р. монографії «Державне господарство Великого князівства Литовського при Ягеллонах», рукопис якої зберігається в особистому фонді історика, він розглянув найважливіші проблеми економічного життя українських та білоруських земель у складі князівства: прибутки великого литовського князя, різні види податків та повинностей у державі, державне майно, монетарну систему тощо. [4].

Аналіз соціально-економічних проблем українських та білоруських земель у складі Великого князівства Литовського автор здійснив у порівнянні з такими ж процесами в Київській Русі та показав поступальність їх розвитку.

У працях ученого знайшли відображення специфічні особливості інституційної структури тогочасних економічних систем та способи існування та розвитку національних економік у різні історичні часи. Так, у студіях «Західно-руська сільська община в XVI ст.» [6], «Селянська реформа в Литовсько-Руській державі в середині XVI ст.» [8], та у підготовленій на їх основі монографії «Нариси з організації західно-руського селянства у XVI столітті» [9], вчений продовжив розгляд соціально-економічних проблем Великого князівства Литовського.

Він дослідив склад та компетенцію волосних та сільських громад переважно на українських та білоруських землях, які входили до складу князівства, показав соціальне становище їх членів та поземельні відносини останніх [2, с. 122].

У наступній праці М.В. Довнар – Запольського – «Українські староства у першій половині XVI ст.» на базі величезного комплексу джерел дається розгорнута картина адміністративно – господарського устрою Правобережної України [11]. Тут детально проаналізовано походження, права і обов'язки різних посадових осіб, взаємодію між ними та функціонування очолюваних ними структур. Не залишився поза увагою дослідника і соціальний стан рядового люду – міщан, та перераховувалися повинності, що накладалися на них владою [1. с. 203].

Прихильність до ідей «істориків» проявилася у вченого у виявленні закономірностей еволюції господарських систем, включаючи причини та умови їх зародження та загибелі. Тому можна погодитися з тезою російського історика В. Клісторіна, що «...перше, що кидається у вічі і є спільним для усіх дослідників, які відносять себе до історичної школи, є виділення різноманітних етапів становлення основних інститутів суспільства, які й визначають їх особливості. Виді-

лення окремих етапів (стадій, формацій, укладів) є важливою рисою їх підходу» [14, с. 170].

Підходячи до проблеми періодизації всесвітньої історії з позицій економічного детермінізму, М. В. Довнар-Запольський вважав, що найбільш пріоритетним критерієм для цього є історично змінні форми організації суспільного господарства. Усі вони, на його думку, створюють п'ять щаблів в історії економічного розвитку: мисливський, скотарський, землеробський, промисловий і торговий» [16, с. 50].

М. Довнар-Запольський був принципово не згідний з формаційною теорією Карла Маркса. «Розвиваючи свій принцип класифікації, Маркс переслідував і думки практичного характеру, намагаючись довести, – пише М.В. Довнар-Запольський, – що соціологізація виробництва є необхідним кінцевим щаблем економічної еволюції» [7, с. 2]. І далі він приходить до висновку, що «...незадовільність схеми Маркса викликала спробу нової класифікації, яка в даний час є домінуючою у науці: це теорія Карла Бюхера, яка блискуче викладена ним у його «Виникненні народного господарства»(1893) [7, с. 3].

Це конкретне зауваження М.В. Довнар-Запольського з усією ствердністю свідчить про те, що створену К. Марксом теорію капіталістичного способу виробництва він вважав науково нежиттєздатною, і що його наукові симпатії були беззаперечно пов'язані з економічною концепцією К. Бюхера [16, с. 51].

М. Довнар-Запольському імпонувала запропонована німецьким істориком періодизація економічної історії людства, пояснення генези капіталізму на основі розвитку структури ринку та головним критерій, за допомогою якого вона здійснювалася – зміни у сфері обміну, і вчений запропонував, взявши її за основу, у праці «Історія російського народного господарства», власну періодизацію економічної історії Росії [3, с. 125].

У ній він виділив три періоди економічного розвитку Росії:

1. Період історії Русі (IX – XII ст.), який характеризувався панування привласнюючого господарства, головними галузями якого були бортництво та полювання.

2. Період натурального, «ойкосного» господарства (XII – друга половина XVI ст.), основними рисами якого були розвиток землеробства та позаекономічний примус (закріпачення селянства) та автаркія.

3. Період, коли натуральне господарство змінилося на товарне виробництво, у якому порушується економічна замкненість, розвивається торгівля, та відбувається перехід до капіталізму (друга половина XVI – кінець XVIII ст.) [7, с. 47].

Концепція економічної історії Росії Довнар – Запольського зводилася, таким чином, до виокремлення періодів господарської еволюції, в основі яких був покладений рівень розвитку та форми суспільного виробництва.

На нашу думку, даний критерій періодизації економічної історії більш повно відображав логіку соціально-економічного розвитку, адже зміни у характері обміну, запропоновані К. Бюхером, не можуть бути вирішальним фактором соціально-економічної класифікації суспільства, оскільки є похідними від виробництва та економічного зростання.

Важливою рисою досліджень М. В. Довнар – Запольського, як і німецьких економістів, була прихильність до обґрунтованої державної політики у досягненні суспільних інтересів. Аналізуючи процеси ринкової модернізації економіки, український вчений захищав принципи ринкового господарювання, проте за умови активних регулюючих дій з боку державних інституцій. У його працях містяться ідеї необхідності державного втручання в перебіг економічних процесів з метою послаблення соціальної напруженості в суспільстві, підтримки державою національної промисловості та зовнішньої торгівлі, врахування специфіки соціально-економічного розвитку Російської імперії, і України, як її складової. Митрофан Вікторович був визнаним фахівцем у галузі зовнішньої торгівлі. А свої доскональні дослідження і досвід з даної проблеми учений виклав у працях «Чергові завдання російського експорту» (1912), «Російський вивіз та світовий ринок» (1914) [10], та «Задачі економічного відродження Росії» (1915) [5], у яких відчувається вплив на дослідника ідей старої історичної школи Ф. Ліста. Так, значна увага приділялася ученим вирішенню економічних проблем прикладного характеру, серед яких, зокрема, роль держави та межі її регулюючого впливу на економічне життя.

Наприклад, у праці «Російський вивіз та світовий ринок» знайшли відображення проблеми національних інтересів Росії та визначення ролі та функцій держави щодо створення умов реалізації її економічного потенціалу, питання співвідношення політики протекціонізму і вільної торгівлі, обсягів і структури зовнішньої торгівлі, торговельного і платіжного балансу. Також М. Довнар-Запольський визначив стратегію розвитку зовнішньої торгівлі Росії, та у результаті проведеного дослідження дав ряд цінних рекомендацій щодо оптимізації структури російського експорту, що сприяло б, на його думку, відродженню економіки Російської імперії [1, с. 204]. В іншому дослідженні – «Задачі економічного відродження Росії», вчений закликав дивитися на торгівлю не тільки як на засіб прибутку, але і як на велику державну справу. Як приклад, він показав небезпечну для державного господарства ситуацію, коли німецька торгівля захопила російські ринки й поставила Російську імперію у залежність від постачання своїх товарів. Зробив М.В.Довнар-Запольський і загальнотеоретичні висновки. Так, важливість зовнішньої торгівлі для Росії він обґрунтував тим, що посилюється діяльність розвинутих держав у галузі зовнішньоекономічної діяльності [5, с. 35-37].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Під впливом творів новітніх філософів, соціологів, економістів та істориків, висновків та спостережень представників «староісторичної» та «ново історичної» (історико-економічної) наукових шкіл та соціального напряму в економічній науці М.В. Довнар-Запольський обрав головною проблематикою своїх досліджень соціально-економічні проблеми.

2. Використовуючи власний методологічний інструментарій, він порушив проблеми становлення соціально-економічних відносин та соціальних інституцій у Литовсько-Руській державі, виявив зв'язок і поступальність соціально-економічного розвитку за часів Давньо – Руської і Литовсько-Руської держав, Московської Русі та Російської імперії. Зазначимо, що вивченню соціально-економічних процесів у Російській державі була присвячена переважна більшість праць дослідника.

3. Як один з найвідоміших спеціалістів з економічної історії Російської держави М. В. Довнар-Запольський зробив помітний внесок у розвиток історико – економічного напряму в історичній науці, тому науковий доробок вченого не втратив своєї актуальності та наукового значення і сьогодні. Він є над-

звичайно цінним і для розуміння сучасного реформаторського процесу в Україні, оскільки окреслює аналогічні сучасним соціально-економічні проблеми та шляхи їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк С. Н. М. В. Довнар-Запольський: життя та внесок у розвиток історико-економічної науки (до 145-річчя від дня народження) // Стратегія економічного розвитку України. – 2012. – № 30. – С.199-205.
2. Герасименко Н. О. Історична спадщина М. В. Довнар-Запольського // Укр. іст. журн. – 2003. – № 6. – С.143-154).
3. Герасименко Н. О. Історична спадщина М. В. Довнар-Запольського // Укр. іст. журн. – 2004, № 1. – С.120-130.
4. Довнар-Запольский М. В. Государственное хозяйство Великого княжества Литовского при Ягеллонах. – К.,1901. – Т.1. – 807 с.
5. Довнар-Запольский М.В. Задачи экономического возрождения России (Русско-германский товарообмен и бельгийская промышленность). – К.,1915. – 71 с.
6. Довнар-Запольский М.В. Западно-русская сельская община в XVI в. //ЖМНП. – 1897. -№ 7.
7. Довнар-Запольский М.В. История русского народного хозяйства. – К.,1911. – 363 с.
8. Довнар-Запольский М.В. Крестьянская реформа в Литовско-Русском государстве в половине XVI в. // ЖМНП. – 1905. – № 3/4.
9. Довнар-Запольский М.В. Очерки по организации западно-русского крестьянства в XVI в. – К., 1905. – 307 с. + 167 с.
10. Довнар-Запольский М. В. Русский вывоз и мировой рынок: В табл. и диагр. / М. В. Довнар-Запольский. – К.: Тип. И. И. Чоколова, 1914. – V, 45 л.
11. Довнар-Запольский М. В. Украинские староства в первой половине XVI в. / М. В. Довнар-Запольский. – К..1908. – 118 с.
12. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. – Ч.2 / За ред. В.Д.Базилевича.- 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 575 с.
13. Карпусь Д. О. Діяльність київської історико-економічної школи М.В.Довнар-Запольського (1901-1919 рр.): автореф. дис. канд. іст. наук: 07.00.06 / Д. О. Карпусь; НАН України. Ін-т укр. археографії та джерелознавства ім. М.С.Грушевського. – К., 2008. – 18с.
14. Клисторин В. И. Исторические судьбы исторической школы // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки.- 2014. Том 14, выпуск 4. – С.168-177.
15. Ковальчук В., Фаріон М. Історичний метод досліджень та стара історична школа // Вісник ТНЕУ. -2013. – № 3. – С.69-76.
16. Подоль Р. Я. Экономическое направление в русской историософии начала XX века // Вестник Рязанского государственного университета имени С.А.Есенина. – 2008. – № 4/21. – С.39-62.
17. Фещенко В. М. Ідеї німецької історичної школи в обґрунтуванні ринкової трансформації господарства України вітчизняною економічною думкою (остання третина XIX початок – XX ст.) // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2013. – Вип.46. – С.9-21.
18. Шумпетер Й. А. История экономического анализа / пер. с англ. под ред. В.С.Автономовой, в 3-х т. – Т.1. – СПб: Экономическая школа, 2001. – 552с.

УДК 658:330.34(145)

Шедяков В.Е.
доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь

ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПЕРЕХОД В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН ФОРСИРОВАННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Переход от состояния «нормальной науки» к ее парадигмальным изменениям рассматривается в качестве ответа на исторический запрос практики хозяйствования. Период форсированных трансформаций существенно меняет позиции в глобальной «табели о рангах», потому открывает дополнительные окна возможностей в достижении успеха. Особенности перемен связываются, прежде всего, с интеллектуализацией и гуманизацией как производственного процесса, так и социально-экономических отношений как целостности.

Ключевые слова: трансформации, модернизация, парадигмальный переход, интеллектуализация, гуманизация.

Шедяков В.Є. ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПЕРЕХІД У ТЕОРІЇ ТА НА ПРАКТИЦІ: СТРАТЕГІЧНИЙ ДИЗАЙН ФОРСОВАНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Перехід від стану «нормальної науки» до її парадигмальним змін розглядається як відповідь на історичний запит практики господарювання. Період форсованих трансформацій істотно змінює позиції в глобальній «табелі про ранги», тому відкриває додаткові вікна можливостей в досягненні успіху. Особливості змін зв'язуються, перш за все, з інтелектуалізацією та гуманізацією як виробничого процесу, так і соціально-економічних відносин як цілісності.

Ключові слова: трансформації, модернізація, парадигмальний перехід, інтелектуалізація, гуманізація.

Shedyakov V.E. PARADIGM TRANSITION IN THEORY AND IN PRACTICE: STRATEGIC DESIGN OF FORCED TRANSFORMATIONS

The transition from the state of «normal science» to its paradigmatic changes is seen as a response to the historical inquiry of economical practices. The period of forced transformations considerably changes positions in the global «table of ranks»; therefore it opens additional windows of opportunities in achieving success. The features of changes are connected, first of all, with intellectualization and humanization of both the production process and socio-economic relations as integrity.

Keywords: transformations, modernization, paradigm transition, intellectualization, humanization.

Постановка проблемы. Человечество подошло к исчерпанию прежних моделей роста, продолжение которых грозит обернуться уже не стагнацией, а глобальной катастрофой, к тому же – под воздействием ряда факторов [1-4]. И для перехода к более гармоничным общественным отношениям совершенно недостаточно частных усовершенствований; не стоит изощряться в постройке парусников, когда на горизонте дредноуты. Подготовка же адекватного всемирно-историческим вызовам

ответа требует парадигмальных практико-теоретических скачков [5-7].

Об этом в полный голос заговорили практики и теоретики, сконцентрировавшиеся вокруг «Римского клуба». Подчинение производительного капитала циклу расширенного воспроизводства капитала финансово-спекулятивного дополняется стимулированием военных расходов и сорезонирует с тенденцией к понижению нормы прибыли. Реактуализация этого вопроса произошла как в связи с исторической утратой капиталистическим воспроизводством динамики на пути распространения международных экономических отношения и расширения границ рынков, так и в результате успешного оспаривания его конкурентоспособности со стороны иных моделей устройства общественной жизни, репрезентуемых различными культурно-цивилизационными мирами и предлагающих более гуманные и более устойчивые варианты организации и развития [8-10]. Вместе с тем, серьёзной практической и теоретической проблемой остаётся вычленение среди совокупности трендов крепнущих тенденций нового, а в них – качественных / количественных, волнообразных / поступательных изменений.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. Теоретико-методологическими основаниями исследования являются, прежде всего, разработки А.Г. Арсеенко, Ф. Броделя, А.В. Бузгалина, И. Валлерстайна, А.А. Дагаева, И.А. Егорова, П.С. Ещенко, А.А. Зиновьева, Т. Куна, В.И. Кушилина, В.Н. Сагатовского, А.А. Чухно, некоторые идеи и концепции И.Р. Алексеенко, В.В. Борисова, А. Гора, А. Гринспена, А.П. Девятова, В.И. Дрожжинова, М. Калашникова (В.А. Кучеренко), Б.Е. Кваснюка, Дж. Курта, Р. Макнамары, С.Н. Мареева, Н.Н. Моисеева, Ю.И. Палкина, Ю.Н. Пахомова, А. Печчеи, А.К. Покрытана, Г. Рейнгольда, Т. Сакайи, В.И. Толстых, Й. Хейзинги, П. Хейне, Й. Шумпетера, Ю.В. Яковца.

Формулирование целей статьи. Главной задачей статьи является вычленение трендов, характеризующих трансформационный посыл общемировых динамик и предоставляющих основы для поиска более удачных моделей социально-экономического жизнеустройства и развития.

Изложение основного материала исследования. Возможности и риски, даруемые человечеству развёртывающимся исторического процесса включают процессы прогнозируемые и непрогнозируемые, стихийные и целенаправленные, уникальные и закономерные, неуправляемые, самоуправляемые и управляемые, эволюционные и революционные, циклично-волнообразные и необратимо-поступательные (как прогрессивные, так и регрессивные). Действие закона неравномерности исторического развития приводит к постоянной смене лидеров развития в ойкумене, изменяя представления о должном и желательном и обостряя конфликтность между культурно-цивилизационными мирами и внутри них, что обеспечивает конкуренцию подходов и многобразие поисков ответов на исторические вызовы. При этом с одной стороны, история полна зигзагов общественной жизнедеятельности культурно-цивилизационных миров, демонстрирующих неравномерность их развития и опору на разные комбинации факторов политико-экономического успеха, возможность «обогнать, не догоняя». С другой стороны, хорошо известны и случаи, когда культурно-цивилизационных миры отказывались от дальнейшего развития и ограничивали внешнее взаимодействие

Вместе с тем, как программирование будущих социально-экономических процессов, так и управление тенденциями нынешней хозяйственной жизни ресурсами общественного стратегического дизайна коррелирует с особенностями постсовременности как среды моделей и практик формирования чернового наброска будущего, создания его замысла и выявления намерения, наиболее обострённо проявляясь именно в период форсированных трансформаций. Существо же происходящего парадигмального перехода связано с перерастанием стадиального (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности. Так, в частности, основными чертами, определяющими диапазон как наметившихся стратегических трансформаций, так и воздействия на них, становится переход: – от экономики простого труда к экономике уникального творчества, – от экзогенного количественного роста к эндогенному качественному развитию, – от доминанты материального к духовно-нравственному и интеллектуальному, – от формационного к неформационному, – от обмена на основе сравнения товаров к обмену на базе сопоставления способностей, – от дихотомии демократии / автократии к меритократии, – от концептуальной открытости к признанию права на самоценность и обособленности культурно-цивилизационных миров, – от космополитизма / национализма к регионализму и стратегическому партнёрству, – от навязывания единства шаблонов глобализма к постглобальному разнообразию. Ныне осуществляются изменения не только отдельных социальных институтов, но и самих моделей жизнедеятельности и развития, культурной среды, отношений и структур. При этом значимым фактором участия и культурно-цивилизационного мира, и конкретного предприятия в развитии общественного климата становится трансформация маркетинговой стратегии («реализуй то, что произведено» – «производи то, что нужно рынку» – «производи то, что требует рынок, делая это лучше, чем конкуренты» – «производи то, что требуют конкретные рыночные сегменты» – «производи то, что нужно конкретному потребителю») и увеличение диапазона средств воздействия на состояние и тенденции изменения потребителя, прежде всего, неценовыми факторами конкуренции (за счет брендинга, формирование моды и т.д.). Повышение как интенсивности международных коммуникаций, так и степени взаимозависимости происходит при сложном переплетении тенденций к социализации и индивидуализации воспроизводственных процессов общества [11; 12].

Стратегический дизайн этого парадигмального перехода акцентирует интеллектуальную составляющую жизнедеятельности. Переход к постсовременным ресурсно-методологическим базам и моделям стратегического дизайна, усиление роли анклавов «умного общества», «информационный взрыв» воздействуют на соотношение возможностей и факторов осуществления, реактуализируя как творческие (прежде всего, научно-интеллектуальные) возможности культурно-цивилизационных миров, так и устойчивость их базовых ценностно-смысловых комплексов, а также умение ими распорядиться, их защитить, активизировать и нарастить, в частности – посредством социокультурных полей. Впрочем, при сдвигах парадигмального уровня трансформируются и характер общежития, и структура переходного периода. Одновременно уже и само человечество превратилось в фактор, соизмеримый с мощью всей Природы.

В то же время результаты участия в конкуренции часто обусловлены как индивидуальной само-

дисциплиной, готовностью работать с предельной самоотдачей, на грани и за гранью возможного, так и командными взаимодействием, согласованностью, когерентностью, что прямо связано с организационно-управленческими решениями в стратегическом дизайне общества. Таким образом, с одной стороны, определяются новые рубежи социализации / аккультурации и индивидуализации, с другой же, – отнюдь не какие-либо формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества предопределяют прогресс страны, новые же горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала населения, а Сверхпроект мобилизует на решение созидательных задач [13-15].

Так, в обществе знаний научная и образовательная подготовка и постоянное совершенствование на этой основе хозяйствования получает преимущественное значение. Соответственно, акцентирование в мировом масштабе экономики, основанной на знаниях, передача физико-энергетических функций машинным, автоматическим комплексам, распространение биотехнологий и робототехники усиливает интерес к методологической грамотности и вооружённости арсеналом знаний, а также сугубо личностной творческой одарённости, как факторам конкурентоспособности. В свою очередь, высокую скорость передачи знаний в цепи «открытие – внедрение – распространение» («фундаментальные исследования – прикладные исследования – технические разработки – изготовление новой техники – её распространение и использование») способны обеспечивать научно-образовательно-производственные комплексы.

Как фактор успешного хозяйствования «нормальная наука» уступает место парадигмальным изменениям в осознании социально-экономических процессов [16-19]. Зачастую некоторые знания оказываются важнее для результата, нежели переработка сырья или дешевизна рабочей силы. Если длительное время наука и образование были дополнительны к производительному труду, то уже его промышленная стадия кардинально изменила отношение и требования к их качеству и роли. Дальнейшие же трансформации вели к превращению и образования (самообразования) в непрерывный процесс, и науки в первую (ведущую) производительную силу общества через положение непосредственной производительной силы. Для высвобождения своего созидательного потенциала наука обретает характеристики постнеклассической, интегрируя методы и возможности разных сфер знания. При этом, с одной стороны, научно-образовательные структуры комплекса обязаны предоставлять качественные услуги своего профиля, воспитывая (именно образовывая, формируя) человека не только как носителя товара рабочая сила, но и как личность, подготавливая к встрече с вызовами постсовременного уровня. С другой, – для этого необходимо опираться на широкое привлечение заинтересованных в результатах подготовки представителей различных групп.

Соответственно, ныне преподаватель из «озвучивателя банальных истин» превращается в консультанта и мотиватора. И совсем не только для студентов своего вуза, а выбирая из всего научно-образовательно-производственного комплекса. Впрочем, если в лидирующих странах основная часть дохода преподавателей смещается в направлении оплаты практического консультирования и исследовательских грантов (стимулируя проникновение знаний «вглубь»), то на полупериферии в «заурядных» вузах просто неверо-ятно множат педагогическую нагрузку и разнообразие читаемых курсов (подталкивая к освоению «вширь»). Истинность фундаментально-методологических и профессионально-специализированных знаний в совокупности с индивидуальной комбинацией одарённости и креативности подтверждается в решении жизненных (практических и теоретических) задач. Конвейеризация общественно важных инноваций вынуждает слой преподавателей и учёных к кардинальному изменению стиля жизни и места в обществе. Достижение соответствия социокультурных полей возможностям и рискам «умного общества» требует коррекции как отношений на осях «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир». Другое дело, что в условиях непривелигерованных регионов возможности постглобализма накладываются на контрмодерн «нового средневековья» с откатом в мистику, верования и суеверия. При этом отрыв лидеров от обираемой ими оставшейся части мира нарастает – и это тоже становится условием успеха лидеров. Вместе с тем, вплоть до начала 20 века получение высшего образования обеспечивало вхождение в высшие слои общества. Ещё после 2 Мировой войны в СССР доценты наряду с шахтёрами были массовой высокооплачиваемой профессией. Однако, серия студенческих бунтов кона 60-х (наиболее известный в Сорбонне) была связана как раз с осознанием крайне неприятной реальности: высшее образование перестало гарантировать что-либо. На постсоветском пространстве колоссальное перепроизводство учёных способствовало быстрому обесценению их труда и затенённости одарённых и креативных пробивными и карьерно ориентированными. При выкладывании же ныне в свободный доступ ведущими мировыми вузами своих базовых курсов для дистанционного / заочного обучения и нарастании разнообразных «открытых университетов» и прочих уподоблений обществу «Знание» ценность транслирующих внешние знания преподавателей (в т. ч. остепененных и увенчанных) тем паче настолько снижается, что возникает тенденция к отмиранию этой профессии – как когда-то летописцев и монастырских переписчиков.

Между тем, ныне целостность самого интеллектуального пространства обеспечивается единством эмоционального и рационального, общественной психологии и идеологии в расширении прав человека и поля материальной / духовной культуры. Новый стратегический дизайн зиждется на приоритете гуманизации жизнедеятельности, что требует адекватного отражения в экономическом мышлении участников процессов воспроизводства. Так, отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, а новые горизонты развития открываются там, где общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала каждого. Гуманность, человечность закономерно приоритетнее любых доктрин: основной регулятор – закон «не мешай». Соответственно, страны, стабильно демонстрировавшие высокие достижения во всех областях социального общежития, как правило, основывались на широком объединении усилий различных слоёв населения на основах гражданского согласия и достижения соборности общественного устройства. И в этом направлении разрешается основная проблема постмодерна: если аутсайдерство – норма с необъятным диапазоном моделей социогенеза, а вовсе не отставание на общей (единой для всех) дороге, то люмпены, маргиналы (люди и страны) имеют право на выбор – пока не покушаются на выбор других.

К тому же ныне в силу мощи человечества для предохранения от саморазрушительных и губительных для мира сил формы материального и духовного производства заведомо должны прочно покоиться на фундаменте нравственности. Собственно, в рамках стратегического дизайна и приходится решать вопросы поддержания как стимулирующей среды, так и кластеров роста, находя пути решения противоречия между объективной потребностью в культивировании творческой одарённости (прежде всего, духовной) и «оттоком мозгов» в направлении наиболее благополучных регионов. Соответствующим образом, и (пост)современное видение государства всеобщего благосостояния предполагает не скопление разнообразных социальных иждивенцев и их обслуги, а активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Общее процветание сегодня связывается, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Развитие и реализация личности и персонализация деятельности вместо прежнего нивелирования людей и усреднения хозяйственно-производственных функций обеспечивают устойчивую конкурентоспособность.

Соответственно, и представления об обществе и государстве общего процветания (благополучия) сегодня связываются, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Это ориентирует отнюдь не на скопление разнообразных социальных иждивенцев и их обслуги, а на активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. И в этом смысле жёсткость требований к элите в вопросах защиты общественного достояния и отстаивания общих интересов вовсе не предполагает очередного периода «затягивания поясов» во имя «светлого будущего». Более того, качество и уровень дальнейшего социально-экономического развития напрямую зависит от создаваемого в период форсированной трансформации основания; эти периоды мощно связаны. Доминантная при преобразованиях методология системообразующих отношений и моделей ключевых решений получает свое развёртывание и в параметрах экономического роста переформатированного общества. Потому задействование «спусковых крючков» механизмов запуска позитивных изменений во всем культурно-цивилизационном мире требует приоритетного внимания к управлению знаниями посредством государственной и региональной поддержки (в частности, инвестиционной) научно-образовательно-производственных кластеров со своими мозговыми центрами.

Выводы из проведенного иследования. Длительная эпоха приоритета гонки за уровнем удовлетворения растущих материальных потребностей на базе расходования простого труда зримо выявила свои пределы, связанные с неравномерностью концентрации возможностей и угрозами всей планетарной экосистеме. Причём достигнутый уровень потребления и отходов, характерный для привилегированных регионов, даже близко не может быть распространен на всех из-за уровня давления на среду обитания. Вместе с тем, подневольный труд малоэффективен и проигрывает самодеятельному творчеству.

Как программирование будущих социально-экономических процессов, так и управление тенденциями нынешней хозяйственной жизни ресурсами общественного стратегического дизайна коррелирует с особенностями постсовременности как среды моделей и практик формирования чернового наброска будущего, создания его замысла и выявления намерения, наиболее обострённо проявляясь именно в период форсированных трансформаций.

Парадигмальный переход в человеческой жизнедеятельности фиксирует, что на первый план выходит интеллектуальная составляющая хозяйственной жизни, для наиболее эффективного использования потенциала которой в стратегический дизайн настоящего и будущего вовлекаются организационные формы научно-образовательно-производительных кластеров с соответствующими мозговыми центрами.

Возрастает значение морально-нравственных ориентиров и научно-интеллектуальной активности в осуществлении деятельности. Соответственно, необходимо переходить от привычки к навязыванию глобальных стандартов крайне разнородным культурно-ценностным мирам к ориентации на культивирование собственных общесоциальных условий продуктивности и долговременной стабильности жизнедеятельности.

Формой объединения совместной мощи интеллектуальных и морально-нравственных факторов становится комплексная гуманизация общественной жизни, предполагающая адекватные изменения экономического мышления.

Соответственно кардинальным трансформациям практики, развитие постнеклассической методологии обществоведения, требует осуществления, в первую очередь, философского осмысления диапазона продуктивного синтеза знаний, полученных от применения различных исследовательских подходов и школ. Качество используемого инструментального и методологического обеспечения процессов моделирования и управления испытывается на излом радикальностью социально-экономических трансформаций и уровнем вставших перед обществом (и, соответственно, обществоведением) задач.

Вместе с тем, поскольку уже недостаточная глубина первичных абстракций в период форсированных изменений может повлечь за собой значительное сужение получаемых в процессе восхождения от абстрактного к конкретному как теоретических, так и практических рекомендаций, то, тем самым, повышается значение методологической грамотности в принятии управленческих решений стратегического уровня, что требует первоочередного научного изучения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Макнамара Р. Путем ошибок – к катастрофе. Опыт выживания в первом веке ядерной эры / Роберт Макнамара. – М.: Наука, 1988. – 149 с.
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века / И. Валлерстайн. – М.: Логос, 2004. – 368 с.
3. White C. The end of an era: It's time for LaRouche's remedies / C. White // Executive Intelligence Review. – 1995. – Vol. 22. – № 37. – Sept. – P. 4–12.
4. Алексеенко И.Р. Последняя цивилизация? Человек. Общество. Природа / И.Р. Алексеенко, Л.В. Кейсевич. – Киек: Наук. думка, 1997. – 411 с.
5. Кун Т. С. Структура научных революций / Томас Самюэль Кун. – М.: Прогресс, 1975. – 300 с.

6. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Алан Гринспен. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 3-е изд. – 528 с.
7. Володимир Шедяков: Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності / В. Шедяков // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 1–3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ua-ekonomist.com/10670-volodimir-shedyakov-sistema-svtogospodarskih-zvyazkv-perezhivaye-stan-blizkiy-do-nstituconalnoyi-neviznachenost.html.
8. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
9. Кушлин В.И. Траектории экономических трансформаций / В.И. Кушилин. – М.: Экономика, 2004. – 310 с.
10. Kurth J. Toward the Postmodern World / J. Kurth // Dialogue. – 1993. – № 2. – P. 8–13.
11. Шедяков В.Е. Политико-экономическая теория и практика: в поисках новой парадигмы / В.Е. Шедяков // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості і світові тенденції: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса, 2015. – С. 12–14.
12. Шедяков В.Е. Постглобализм как социально-экономическое явление / В.Е. Шедяков // Pyxes. – 2016. – № 4 (3). – С. 104–114. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://journal-pyxis.com>uploads>2016/10.
13. Шедяков В.Е. От постсовременных трансформаций к постиндустриальному уровню производственной демократии / В.Е. Шедяков // Матер. XXXIII Междунар. науч.-практ. конф., посвящённой проблемам общественных наук: сб. со статьями. – М., 2015. – С. 102-105.
14. Шедяков В.Е. Создание привлекательных условий жизни и благоприятных для творчества предпосылок – цель и условие долгосрочного эндогенного социально-экономического развития при формировании «умного общества» / В.Е. Шедяков // The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Proceedings of the International Scientific Conference. – Lisbon, Portugal, 2016. – Part II. – P. 34–36.
15. Шедяков В.Е. Творческий труд – средство преодоления отчуждения / В.Е. Шедяков // Деятельность: философский и психологический аспекты / [Под ред. В.Н. Сагатовского]. – Симферополь, 1988. – С. 64–66.
16. Экономическая теория – хозяйственной практике / С.Н. Мареев [и др.] – М.: Экономика,1990. – 238 с.
17. Шедяков В.Е. Инвестиции и инновации / В.Е. Шедяков // Акционерное дело. – 1993. – № 1-2. – С. 13–24.
18. Шедяков В.Е. Трансформации общественные и наук об обществе / В.Е. Шедяков // Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке: Матер. XIII Междунар. конф. // Ежемесячный научный журнал. – Новосибирск: Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ). – 2015. – № 6 (13). – С. 68–71.
19. Шедяков В.Е. Экономическое мышление за пределами либерализма / В.Е. Шедяков // Содружество. – 2016. – № 5. – С. 90–94.

УДК 338.432:328(477)

Шульга О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УРЯДІВ УКРАЇНИ ЩОДО РОЗВ'ЯЗАННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто ефективність задіяних інструментів економічної політики урядів України по розв'язанню економічних та соціальних суперечностей аграрного сектору вітчизняної економіки. Проаналізовано законодавче забезпечення аграрної реформи в Україні. Зроблено висновок, що економічна політика урядів України характеризується непослідовністю, безсистемністю, недосконалістю законодавчої бази тощо. Ринкові реформи в національній економіці відбувалися де-факто за рахунок сільського господарства та селян.

Ключові слова: аграрна політика, аграрний сектор, суперечності, державна підтримка, земельна реформа.

Шульга О.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВ УКРАИНЫ ПО РЕШЕНИЮ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СИСТЕМЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рассмотрена эффективность задействованных инструментов экономической политики правительств Украины по решению экономических и социальных противоречий аграрного сектора отечественной экономики. Проанализировано законодательное обеспечение аграрной реформы в Украине. Сделан вывод, что экономическая политика правительств Украины характеризуется непоследовательностью, бессистемностью, несовершенством законодательной базы и т. п.. Рыночные реформы в национальной экономике происходили де-факто за счет сельского хозяйства и крестьян.

Ключевые слова: аграрная политика, аграрный сектор, противоречия, государственная поддержка, земельная реформа.

Shulga O.A. UKRAINE ECONOMIC POLICY TO RESOLVE CONTRADICTIONS IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL RELATIONS

We consider the effectiveness of the instruments involved economic policy Ukraine to address the economic and social contradictions of the agricultural sector of the national economy. Analyzes legislative support agrarian reform in Ukraine. The conclusion is that economic policy Ukraine is characterized by inconsistency, non-systematic, law imperfection more. Market reforms in the national economy held de facto by agriculture and farmers.

Keywords: agricultural policy, the agricultural sector, contradictions, state support, land reform.

Постановка проблеми. Важливість аграрних відносин в національній економіці будь-якої країни є очевидною. Вони є системоутворюючим елементом національної економіки, який забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій, засади забезпечення продовольчої та у визначених межах економічної, екологічної та енергетичної безпеки.

Щодо аграрного сектора України, то у ньому створюється до 12% валової доданої вартості. За рахунок агропродовольчої продукції забезпечується понад

30% всього експорту держави. Кожен третій долар в економіку нині приносить саме аграрний сектор, впливаючи тим самим на валютно-фінансову стабільність в державі та добробут населення. Тому, зважаючи на значні перспективи капіталізації аграрного сектору та прогнозоване довгострокове підвищення попиту на світових ринках аграрної продукції, вітчизняний аграрний сектор може стати «локомотивом» модернізації всієї економіки країни.

Однак, на сьогодні стан розвитку галузі є невтішним і залишає бажати кращого, через нагромаджені роками в ньому проблеми та нерозв'язані суперечності. Частина цих проблем викликані помилками в управлінні на макро- і мікрорівні, а частина – суперечностями в системі аграрних відносин, а точніше їх несвоєчасним виявленням і розв'язанням. Наведемо деякі з них. Наприклад, суперечність між централізацією і господарською самостійністю, яка виражається в суперечливій взаємодії адміністративно-командних і економічних методів управління в умовах ринку; суперечності між формами власності і формами господарювання; суперечності в розвитку соціальної сфери в АПК (фінансування за залишковим принципом); наявність посередницьких структур у реалізації продукції (суперечність між виробниками, посередниками і споживачами); наявність цінових ножиць між промисловою і сільськогосподарською продукцією, яка загострилась із проведенням лібералізації цін; суперечність існуючої системи заготівель (низькі закупівельні ціни і високі реалізаційні ціни); товарна криза аграрної економіки (у структурі товарної продукції збільшилась питома вага зерна і соняшнику та скоротилось виробництво кормів і тваринницької продукції) і т. д. Саме через неврахування глибинних коренів сьогоднішніх проблем в аграрному секторі економіки, український уряд так і не зміг, поки що, побудувати успішну аграрну політику, стратегію і тактику по реалізації об'єктивних закономірностей розвитку аграрних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення особливостей державного регулювання розвитку аграрного сектору України зробили такі вчені, як В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, О.М. Загурський, Є.М. Кирилюк, О.М. Могильний, В.В. Юрчишин та ін. Однак залишаються майже недослідженими питання, які пов'язані із вивченням аграрної політики держави в контексті її спрямованості на розв'язання соціальних та економічних суперечностей в системі аграрних відносин в умовах ринкового реформування аграрного сектору вітчизняної економіки.

Мета статті. Мета роботи – проаналізувати економічну політику урядів України щодо розв'язання соціальних та економічних суперечностей в системі аграрних відносин та визначити її теоретико-методологічні засади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна політика – це певна система дій держави, спрямована на заохочення або зміну економічних процесів. Однак, попри те, що у рамках кожної із сфер економіки економічна політика конкретизується, вона покликана вирішувати такі завдання: стимулювати макроекономічне зростання та стабільність, створювати і підтримувати необхідну для розвитку ринкових відносин виробничу і соціальну інфраструктуру, коригувати рівновагу на ринку в ситуаціях, коли ринок дає «збої». Відповідно до цього аграрна політика є складовою частиною економічної політики держави, яка являє собою систему цілей і заходів, спрямованих на розвиток аграрного сектора економіки. Складовими аграрної політики є політика розвитку аграрного сектору, продовольча політика, агропромислова політика та зовнішньоторговельна політика. Таким чином, аграрна політика є складовою економічної політики, яка спрямована на розв'язання комплексу проблем, пов'язаних з функціонуванням аграрного сектору економіки, з метою підвищення ефективності його функціонування та забезпечення сталого розвитку.

З набуттям Україною незалежності і започаткуванням ринкових трансформацій виникла об'єктивна необхідність ринкової трансформації аграрного сектора, здійснення земельної реформи за принципом «земля має належати тим, хто на ній працює». Реалізація цього принципу передбачала подолання монополії держави на земельну власність та надання пріоритетного права на приватизацію сільгоспугідь тим, хто безпосередньо займається сільськогосподарським виробництвом, обробляє землю, тобто селянам.

Початком проведення земельної реформи в Україні вважається 15 березня 1991 р., коли всі землі було проголошено об'єктом земельної реформи. Саме тоді набули чинності прийняті Верховною Радою України 18 грудня 1990 р. Земельний кодекс України та Постанова «Про земельну реформу». Згідно з Постановою «Про земельну реформу» завданням земельної реформи був перерозподіл земель з одночасним наданням їх у володіння громадянам, постійне володіння колгоспам, радгоспам та іншим господарським структурам, а також у користування з метою створення умов для розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатоукладної системи господарювання в аграрному секторі, раціонального використання й охорони земель. Крім того, вперше було поставлено питання про надання всім, хто бажає, ділянок для садибного і дачного будівництва, городництва і садівництва. Однак, у статті 1 Земельного кодексу України від 18 грудня 1990 року зазначалося, що відповідно до Декларації про державний суверенітет України земля в республіці є власністю народу. У той же час кожен громадянин України має право на земельну ділянку, умови і порядок надання якої регулюються законом. У результаті право розпоряджатися землею залишалося за радами народних депутатів. А, отже, зберігалася монополія держави на земельну власність.

20 грудня 1991 року було прийнято Закон України «Про селянське (фермерське) господарство», в якому вперше на законодавчому рівні була передбачена приватна власність на землю. У ньому зазначалося, що фермер через шість років роботи на наданій йому у користування земельній ділянці набуває на неї право приватної власності. Пізніше було прийнято Постанову від 20 грудня 1991 р. «Про порядок введення в дію Закону України «Про селянське (фермерське) господарство», якою передбачалося вилучення диференційовано не менше 7-10% сільськогосподарських угідь із земель колгоспів, радгоспів та інших сільськогосподарських підприємств і включення їх до складу земель запасу. Із цих земель надавалися земельні ділянки для ведення фермерського господарства. Таким чином, почала реалізовуватися концепція плюралізму форм господарювання на землі, що сприяло формуванню багатоукладності в аграрному секторі економіки.

Проте глибоких змін в організації сільськогосподарського виробництва в Україні в 1990-1991 рр. не сталося. Давалася взнаки інерція переваг попередніх форм господарювання, тож потрібні були більш радикальні рішення. У результаті 30 січня 1992 р.

було прийнято Закон України «Про форми власності на землю», 13 березня 1992 р. нову редакцію Земельного кодексу України і Постанову Верховної Ради України «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі», 26 грудня 1992 р. декрет «Про приватизацію земельних ділянок», а 17 травня 1993 р. декрет «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі». У 1992 році було прийнято і Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство», яким розпочалося реформування колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП).

У новій редакції Земельного кодексу України передбачалося поряд з державною власністю запровадження колективної та приватної власності. А Законом України «Про форми власності на землю» проголошувалося, що всі форми земельної власності є рівноправними. Тобто цей закон створив правові підстави для роздержавлення земель. Згідно з Декретом «Про приватизацію земельних ділянок» від 26 грудня 1992 р. сільські, селищні і міські Ради повинні були протягом 1993 р. передати громадянам України у приватну власність землі, які були надані їм для ведення особистого підсоб-ного господарства, будівництва та інших потреб у межах норм, встановлених Земельним кодексом. Таке право набувалося громадянами з моменту внесення відповідного запису у земельно-кадастрові документи місцевою Радою з подальшою видачею державного акта на право приватної власності на землю. По суті, саме цим Декретом було розпочато приватизацію земель. Таким чином, в ході здійснення земельної реформи відбулася трансформація концепції плюралізму форм господарювання в концепцію плюралізму форм земельної власності.

Станом на початок 1994 року 95,8% земельного фонду України знаходилося в державній власності, 2,7% – в колективній і лише 1,5% – в приватній [5, с. 48]. Така ситуація зумовлена інерційністю щодо створення передумов роздержавлення і приватизації землі та майна сільськогосподарських підприємств, та їх реорганізації. Так, зокрема, була відсутня стратегія формування аграрного сектора ринкового типу, законодавчі акти приймались із запізненням та не завжди були досконалими, в результаті чого відбувалося затягування у проведенні реформаційних заходів.

Декретом «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17 травня 1993 року було визначено шляхи приватизації всіх державних підприємств АПК, крім КСП. Основним способом приватизації було перетворення радгоспів у КСП, решта перетворювалися у відкриті акціонерні товариства. Однак реорганізацію колгоспів і радгоспів у КСП на цьому етапі здійснювали лише окремі господарства. Тобто колективні і державні сільгосппідприємства продовжували функціонувати, проте їх продуктивність і ефективність з року в рік знижувалась. Валові обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в 1994 р., коли реорганізаційні процеси ще не розпочались, порівняно з 1990 р., зменшились на 32,6% [7, с. 39]. Це свідчить про те, що падіння обсягів сільськогосподарського виробництва на даному етапі було зумовлено, насамперед, економічними чинниками.

У 1990 р. Законом України «Про ціни і ціноутворення» було передбачено перехід від директивного ціноутворення і прямого державного контролю за цінами до їх вільного встановлення, виходячи з попиту і пропозиції. Проте зміна принципів ціноутворення була здійснена без ґрунтовного теоретичного переосмислення обновлюваних цін, без створення відповідного ринкового середовища, під тиском зовнішніх обставин. Все це зумовило великі прорахунки у встановленні міжгалузевих цінових співвідношень. Суб'єкти ж монополізованих галузей АПК скористались цим і стали покращувати свій фінансовий стан за рахунок різкого підвищення цін, в той час, коли ціни на сільськогосподарську продукцію залишались регульованими державою. У результаті в 1992 році ціни на матеріально-технічні ресурси для сільського господарства підвищилися у 43 рази, а на сільськогосподарську продукцію – лише в 19 разів. Це призвело до значного порушення відносно задовільного цінового паритету, який було встановлено в 1990 році.

З метою стримування інфляційних процесів було видано Указ Президента України «Про заходи щодо стримування темпів зростання цін» від 3 грудня 1993 р., згідно якого підприємствам і організаціям всіх галузей (за деяким виключенням) дозволялося змінювати оптові ціни і тарифи на продукцію і послуги тільки в разі зростання виробничих витрат, які не залежить від їх господарської діяльності. Однак зростання цін продовжувалося, а разом з ним відбувалося і поглиблення диспаритету міжгалузевих цінових співвідношень. Лише у грудні 1998 року Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про удосконалення формування цін», яка дозволила знизити темпи зростання цін виробників у сільгоспмашинобудуванні.

Тим часом у результаті інфляційних процесів відбулося знецінення заощаджень та падіння сукупного платоспроможного попиту населення. Подорожчання нафтопродуктів, електроенергії і інших ресурсів, що використовуються для сільськогосподарського виробництва, призвело до зростання витрат виробництва сільськогосподарських підприємств та зниження вкладень господарств у розвиток виробництва. Зменшення обсягів державної підтримки галузі та відкриття внутрішнього ринку для іноземних виробників спричинили погіршення фінансового стану сільгосппідприємств. Всі ці чинники і стали причиною падіння в сільськогосподарських підприємствах обсягів виробництва. Це, в свою чергу, призвело до скорочення в них зайнятих та зростання безробіття на селі. Таким чином, основними недоліками земельної реформи в 1991-1993 рр. була неналежна увага держави до створення нового інституціонального середовища, прорахунки в макроекономічній політиці та самоусунення держави від виконання своїх функцій.

У 1994 році було видано Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи в сфері сільськогосподарського виробництва», яким було розпочато безкоштовну передачу землі у колективну та приватну власність для сільськогосподарського виробництва. Був проведений поділ земель, які знаходились у колективній власності, на земельні частки (паї) без виділення їх у натурі, та видано кожному члену підприємства сертифікат на право приватної власності на земельну частку (пай) із зазначенням у ньому розміру частки в умовно кадастрових гектарах та у вартісному виразі. У результаті селяни формально стали власниками паїв (часток) та співвласниками сільгосппідприємств. Вони мали право розпоряджатися своїм земельним паєм шляхом його обміну, дарування, успадкування, застави, купівлі-продажу (останнє право було пізніше відмінено). Крім того, їм була надана можливість створювати сільськогосподарські підприємства, акціонерні товариства і інші організації. Однак через низьку поінформованість членів

колективних сільськогосподарських підприємств про свої права стосовно розпорядження земельною власністю та відсутність чітких умов та механізму формування господарських структур ринкового типу суттєвих змін у структурі форм власності на землю та господарювання не відбулося.

З метою забезпечення реалізації невідкладних заходів щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва був виданий Указ Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» від 8 серпня 1995 р., яким було визначено категорії громадян, які мають право на земельну частку (пай), порядок розрахунку її розміру та встановлено, що паюванню підлягають сільськогосподарські угіддя, які передані у колективну власність сільськогосподарських підприємств. Це дало можливість провести паювання земель колективної власності без виділення їх у натурі. Одночасно було сформовано землі запасу й резервний фонд, проведено грошову оцінку сільськогосподарських угідь.

23 квітня 1997 року було видано Указ Президента «Про оренду землі», в якому зазначалося, що дві або більше особи, що мають сертифікати на право власності на земельну частку (пай), можуть за власним бажанням передавати в оренду спільну земельну ділянку через уповноважену ними особу. При цьому орендарями можуть бути юридичні особи, громадяни України та ін. Таким чином, з'явилася можливість формувати господарські структури на основі оренди земельних часток (паїв). Але 6 жовтня 1998 року був прийнятий Закон України «Про оренду землі», який цей процес призупинив, адже ним не передбачалася оренда земельних часток.

Попри прийняття вищеназваних указів, приватизація землі та реорганізація КСП проходила повільно. Трансформація державної земельної власності на даному етапі відбувалася переважно в колективну форму. Станом на 1999 рік 49,9% земельного фонду України знаходилося в державній власності, 44,5% – в колективній і лише 5,6% – в приватній [5, с. 48]. Спостерігалося подальше падіння сільськогосподарського виробництва. У 1999 р. спад виробництва проти 1990 р. зріс до 51,3% [7, с. 39].

На думку економістів-аграрників, зниження продуктивності галузі на цьому етапі спричинено в основному тим, що КСП за умов паювання землі та не вирішення на законодавчому рівні питання оренди земельних паїв, були обмежені з юридичної точки зору в можливостях використовувати паї селян для ведення своєї господарської діяльності. У результаті спостерігалося подальше зростання безробіття на селі. Не сприяла покращенню ситуації на селі і державна політика, яка в цей період не була спрямована на збереження сіл, розвиток сільських територій, підтримку рівня життя селян. Призупинилось сільське будівництво, занепала соціальна сфера, аграрна криза набула соціального характеру. У результаті відсутності достатніх інституційних умов для формування та розвитку господарських структур ринкового типу та загострення соціальної ситуації на селі відбулося переміщення сільськогосподарського виробництва з суспільного сектора у приватний сектор господарств населення.

Тому у кінці 1999 р. були розроблені заходи щодо прискорення земельної реформи, які лягли в основу Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. Цим Указом було проголошено курс на реструктуризацію КСП у господарські формування ринкового типу, що здійснюють свою діяльність на основі приватної власності на землю і майно (фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, господарські товариства і приватні підприємства). Діяльність цих структур передбачалась на базі цілісних земельних і майнових комплексів колишніх КСП шляхом оренди земельних і майнових паїв у селян. У результаті виконання даного Указу колективна власність на землю з юридичної точки зору припинила своє існування. Це, у свою чергу, призвело до руйнації великого товарного сільськогосподарського виробництва.

Стислі терміни (з грудня – по квітень) паювання земель, передбачені в Указі, були зумовлені необхідністю завершення процесів паювання до початку основних польових робіт. Однак, наслідком цього були часто необґрунтовані рішення щодо розпорядження земельними і майновими паями, включаючи вибір форми господарювання. Крім того, реорганізація всіх КСП була неприпустимою, адже разом з іншими колективними сільськогосподарськими підприємствами були піддані реорганізації й успішні КСП. Саме цим Указом було надано незворотності ринковим процесам на селі.

Указом від 3 грудня 1999 року «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора України» також було запроваджено обов'язкове укладання договорів оренди земельних паїв з виплатою орендної плати не менше 1% вартості орендованої земельної частки, введено спрощений порядок реєстрації договорів оренди земельних паїв. Передбачено виділення земельних ділянок єдиним масивом групі власників земельних часток (паїв), яка звернулася із відповідними заявами. У 2000 р. стала реалізовуватися вимога Указу про заміну сертифікатів на право приватної власності на земельну частку (пай) на Державні акти на право приватної власності на землю, чим було створено умови для впровадження ринку землі.

У результаті виконання Указу шляхом паювання відбулася передача земель з колективної у приватну форму власності. Станом на початок 2008 року у приватній власності знаходилося 51%, в колективній – 0,1%, а державній – 48,9% земельного фонду країни [5, с. 48]. На основі приватної власності на землю і майно у поєднанні з індивідуальною, сімейною та колективною формами організації праці в Україні створена нова організаційна структура аграрного сектора, яка, по суті, зводиться до трьох форм господарювання – особисті селянські та фермерські господарства, та сільськогосподарські підприємства.

Особливе значення для завершення земельної реформи в Україні має прийняття нової редакції Земельного кодексу України від 25 жовтня 2001 року. Ним передбачається три рівноправні форми власності: приватна, комунальна і державна. Суб'єктами права власності на землі приватної власності є громадяни та юридичні особи, на землі державної власності – держава, яка реалізує це право через відповідні органи державної влади, на землі комунальної власності – територіальні громади сіл, селищ і міст, які реалізують це право безпосередньо або через органи місцевого самоврядування. Земельним кодексом визначаються умови набуття права власності на землю та права користування нею, умови придбання земельних ділянок, передбачаються гарантії права власності на землю. Крім того, він унеможливлює надмірну концентрацію землі у приватній власності окремих громадян. Принципово важливим є також те, що землі

сільськогосподарського призначення не можуть бути у приватній власності іноземних громадян, осіб без громадянства, іноземних юридичних осіб. У тому числі це стосується і земель, переданих їм у спадщину. Такі землі протягом року підлягають відчуженню (мають бути проданими або переданими державі).

Таким чином, з прийняттям в жовтні 2001 р. нового Земельного кодексу України з'явилась можливість введення земель сільськогосподарського призначення в економічний обіг та включення ціни землі до виробничого капіталу сільськогосподарських підприємств. Для запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення вже прийнято ряд нормативно-правових актів, в т. ч. і «Про державний земельний кадастр» у 2011 році і «Про Державний земельний (іпотечний) банк» у 2012 році (у 2014 році цей банк був ліквідований). Однак мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні поки що не знято, відповідно до цього і легальний ринок землі не функціонує. Тим часом, поки вирішується питання із зняттям мораторію і запровадженням ринку земель сільськогосподарського призначення, набирають актуальності питання функціонування і розвитку в Україні агрохолдингів, виникнення яких пов'язують із недосконалістю у функціонуванні економіки, відсутністю необхідних правових і інституційних умов для ведення ефективного бізнесу тощо.

Вирішення організаційних питань реформи позитивно позначилось на зростанні виробництва сільськогосподарської продукції. Вже у 2000 році його приріст проти 1999 р. становив близько 10% [7, с. 39]. Проте позитивні тенденції щодо стабілізації виробництва не супроводжуються адекватним поліпшенням фінансового стану суб'єктів господарювання. Таким чином, хоч з 2000 року в аграрному секторі намітилися тенденції зростання сільськогосподарського виробництва, однак продовжують загострюватися економічні і соціальні суперечності на селі, залишається складним фінансове становище сільськогосподарських товаровиробників.

Потрібно відмітити, що уряд почав вживати заходи із соціального розвитку села лише з кінця 1998 року, однак вони не мали комплексного характеру і були спрямовані скоріше на згладжування соціальних суперечностей, ніж на їх розв'язання. Так, 15 грудня 1998 року Президентом України було підписано Указ «Про гарантування захисту економічних інтересів та поліпшення соціального забезпечення селян-пенсіонерів, які мають право на земельну частку (пай)», яким введено обов'язковість орендної плати за здані селянами-пенсіонерами в оренду земельні паї і лише на рівні 0,5% від нормативно-грошової оцінки земельного паю. Указом «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян-власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» від 2 лютого 2002 року розмір мінімальної орендної плати було встановлено на рівні 3% та поширено обов'язковість орендної плати на всіх селян-орендодавців, а не лише пенсіонерів. Наступним Указом Президента України «Про додаткові заходи одо підвищення рівня захисту майнових прав сільського населення від 27 серпня 2002 року було закріплено обов'язковість орендної плати, обов'язковість оренди майнових паїв, право вилучення майнових паїв в натурі та право розпоряджатися ними. Завдяки цим указам вдалося підвищити рівень доходів сільських домогосподарств та знизити рівень їх бідності.

Важливе значення для підтримки соціальної сфери села мав Указ «Про забезпечення економічних інтересів і соціального захисту працівників соціальної сфери села та вирішення окремих питань, що виникли в процесі проведення земельної реформи» від 12 квітня 2000 р, яким започатковано передачу у власність та користування працівникам соціальної сфери села земельних ділянок для ведення особистого селянського або фермерського господарства, садівництва, городництва тощо. Тобто заходи держави були спрямовані на вирішення проблеми зайнятості на селі за рахунок самозайнятості колишніх працівників сільгосппідприємств в особистих селянських господарствах та нарощування товарності останніх.

Варто відмітити, що з метою вирішення соціальним проблем на селі були розроблені програми «Шкільний автобус», «Сільський автобус», здійснювалися заходи щодо комп'ютеризації сільських шкіл, покращення матеріальної бази сільських закладів охорони здоров'я тощо. Однак ефективність цих програм також була низькою та не сприяла ефективному використанню бюджетних коштів. Їх виконання гальмувалося мізерними обсягами фінансування, а деколи і відсутністю реальних джерел фінансування. Так, через визначення нереальних джерел фінансування (передбачалось здійснити за рахунок коштів, отриманих від продажу землі і нематеріальних активів) у 2006-2007 рр. закупівля шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги для села не проводилась. Як наслідок, у 2009 році із Державного бюджету було вилучено ряд програм, серед яких – програми «Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на придбання шкільних автобусів для перевезення дітей, що проживають у сільській місцевості», «Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на комп'ютеризацію та інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів районів» та ін. Тобто сьогодні державна підтримка села в Україні здійснюється за залишковим принципом.

Крім того, починаючи з 2006 року, підтримка розвитку соціальної сфери села здійснюється без визначення конкретних завдань для комплексного вирішення соціальних проблем села, розвитку сільських територій. Хоча у 2010 році Розпорядженням Кабінету Міністрів України було схвалено Концепцію Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року та розроблено згідно неї проект програми. Згідно проекту програми передбачено систему дотацій, але лише на початковому етапі. Це пов'язано з тим, що вона орієнтована не на підтримку, а на розвиток, реформування і розбудову аграрного сектора економіки.

Однак, хоча позитивні тенденції в аграрному секторі розпочалися після прийняття Указу Президента України від 3 грудня 1999 року «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки», проте зростання сільськогосподарського виробництва пов'язане, в першу чергу, з посиленням у цей період уваги держави до проблем сільського господарства (запровадження фіксованого сільськогосподарського податку, пільги в кредитуванні, списання заборгованості тощо), зростанням обсягів інвестицій в основний капітал аграрного сектора, послабленням цінового диспаритету між I і II сферами АПК. У 2000 році вперше з 1992 року індекс цін на сільгосппродукцію перевищив індекс цін на промислову продукцію, що споживається сільським господарством.

Сьогодні основною причиною наростання кризових явищ в аграрному секторі України є неефективність і наукова необґрунтованість самої аграрної політики, перш за все, у бюджетній політиці, яка

пов'язана з дефіцитом коштів державного бюджету на підтримку аграрного сектора та недосконалістю механізмів їх розподілу. Результативність і ефективність використання бюджетних коштів залишається досить низькою. Причинами такої ситуації є відсутність бюджетної стратегії, непослідовність і безсистемність у прийнятті управлінських рішень у бюджетній політиці, розпорошеність коштів, відсутність дієвого контролю за ефективним та цільовим їх використанням, нерівноправність доступу до них сільгоспвиробників та ін. Бюджетні програми часто приймаються без визначення чітких результатів їх реалізації, обґрунтованих обсягів і джерел фінансування. Тому навіть при тих же асигнуваннях зміна принципів бюджетування та удосконалення системи розподілу коштів і контролю за їх використанням могли б сприяти покращенню ситуації на селі.

Важливою сферою державного регулювання аграрного сектора є кредитування. Завдяки постановам Кабінету Міністрів України «Про нові підходи до постачання сільськогосподарських підприємств матеріальними і технічними ресурсами» від 17 січня 2000 року та «Про додаткові заходи по кредитуванню комплексу сільськогосподарських робіт» від 25 лютого 2000 року був запроваджений механізм часткової компенсації процентної ставки. Це позитивно позначилось на фінансовому стані підприємств АПК. Так, відбулося збільшення обсягів пільгового кредитування підприємств АПК, подовження строків користування кредитами на умовах здешевлення до трьох років і зростання питомої ваги середньострокових кредитів для підприємств АПК; збільшення середнього розміру кредиту, наданого одному позичальнику. Проте простежується тенденція до зменшення фінансової підтримки безпосередньо сільськогосподарських підприємств по кількості та обсягах виданих кредитів підприємствам АПК. Це пов'язано великою мірою з розширенням переліку суб'єктів АПК, які можуть приймати участь у здешевленні кредитів. Зокрема, з 2009 року право приймати участь у здешевленні кредитів набули переробні підприємства. При цьому до списку не увійшли господарства населення. Таким чином, діючий механізм кредитних субсидій свідчить, що компенсацію, як правило, отримують великі та більш конкурентоспроможні підприємства.

Щодо оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, то з 1 січня 2011 року з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ) втратили чинність закони України «Про плату за землю», «Про податок на додану вартість» та «Про фіксований сільськогосподарський податок». Однак, на заміну цим законам в Податковому кодексі були передбачені спеціальні розділи та статі. Так, зокрема, Податковий кодекс зберігав до недавнього часу спеціальний режим оподаткування ПДВ для підприємств, що працюють у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства. Зобов'язання з ПДВ не підлягали сплаті до бюджету, а залишалися в розпорядженні сільськогосподарських підприємств. Проте ці суми ПДВ підприємства мали акумулювати на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків у затвердженому Кабінетом Міністрів порядку. Крім того, в ПКУ були деталізовані види діяльності, які підпадали під спеціальний режим оподаткування ПДВ (ст. 209, п. 17 ПКУ).

Нововведенням Кодексу було те, що сума ПДВ, яка підлягала сплаті до бюджету сільгосппідприємствами всіх форм власності, що відповідають критеріям, але не обрали спеціального режиму оподаткування і вважаються платниками ПДВ на загальних підставах, повністю залишалася в розпорядженні цих підприємств і спрямовувалася на підтримку власного виробництва тваринницької продукції. Крім того, обов'язковою ставала реєстрація платниками податку податкових накладних, в яких сума ПДВ перевищує 10 тис. грн., в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Щодо фіксованого сільськогосподарського податку, то в ПКУ зміни торкнулися були в принципі лише переліку податків, у рахунок яких він сплачувався. Їх перелік було скорочено до чотирьох: податку на прибуток підприємств, земельного податку, збору за спеціальне використання води, збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності (у частині провадження торговельної діяльності). Усі інші податки і збори сплачувалися платниками в порядку і у розмірах, встановлених цим Кодексом та Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Однак, у результаті податкової реформи 2014 року фіксований сільгоспподаток було скасовано і введено єдиний податок 4-ї групи. Такі заходи призвели до збільшення фіскального тиску на малий бізнес у 21 раз. Крім того, у 2015 році сільгоспвиробники зернових і технічних культур втратили право на податковий кредит. Починаючи з 1 січня 2015 року, для сільськогосподарських виробників – експортерів вирощених безпосередньо ними зернових культур товарних позицій 1001-1008 та технічних культур товарних позицій 1205 і 1206 00, згідно з УКТ ЗЕД, на зміну нульової ставки прийшов звільнений від ПДВ режим оподаткування. Відповідні зміни було внесено до п. 15-2 розділу XX Перехідних положень Податкового кодексу. До 1 січня 2015 року експорт зернових також був звільнений від ПДВ, однак лише для для сільгоспвиробників. До них застосовувалася нульова ставка, яка давала їм право на податковий кредит. У 2015 р. тільки при експорті сої сільгоспвиробники мали право на податковий кредит. Звичайно, що такі норми не сприяли встановленню конкурентних умов у галузі, оскільки були спрямовані, по суті, на підтримку великих агроформувань, що займаються вирощуванням високомаржинальних видів сільськогосподарської продукції.

У 2016 році у зв'язку з прийняттям Закону України від 24 грудня 2015 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» було внесено зміни до пункту 209.2 статті 209 Кодексу, відповідно до яких у 2016 році в межах спеціального режиму оподаткування запроваджена часткова сплата сум ПДВ до бюджету та на спеціальні рахунки. Розмір суми ПДВ, що підлягав сплаті до бюджету та перерахуванню на спеціальні рахунки, залежав від виду сільськогосподарської продукції, що реалізується. Для забезпечення вказаних розрахунків з бюджетом та перерахування коштів на спеціальні рахунки сільськогосподарським підприємствам – суб'єктам спеціального режиму оподаткування Казначейством було відкрито додаткові електронні рахунки. Крім того, для сільськогосподарських підприємств, зазначених у пункті статті 209 Кодексу, також була запроваджена часткова сплата сум ПДВ до бюджету та на поточні рахунки за операціями з реалізації молока, худоби, птиці, вовни власного виробництва, а також з реалізації молочних продуктів, молочної сировини та м'ясопродуктів, вироблених у власних переробних цехах, у зазначених вище розмірах.

Однак з 1 січня 2017 року стаття 209 Податкового Кодексу, яка регламентувала умови застосування спецрежиму сільськогосподарськими товаровиробниками, втратила чинність. Одночасно, з 1 січня 2017 року набув чинності Закон України від 20 грудня 2016 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році», яким внесено ряд змін в частині врегулювання окремих питань, пов'язаних із скасуванням спецрежиму. Зокрема передбачено: скасування реєстрації суб'єктів спецрежиму та переведення їх на загальну систему оподаткування; закриття рахунків в системі електронного адміністрування ПДВ; обмеження терміну реєстрації податкових накладних, складених сільгоспвиробниками за операціями з постачання сільськогосподарських товарів/послуг в межах спецрежиму; перенесення від'ємного значення різниці між податковими зобов'язаннями та податковим кредитом, що сформувалася в результаті здійснення сільськогосподарської діяльності, до податкової декларації з податку на додану вартість, за якою здійснюються розрахунки з бюджетом.

Зазначене стосується всіх сільськогосподарських підприємств, які до 1 січня 2017 року застосовували спеціальний режим оподаткування відповідно до статті 209 Кодексу, включаючи платників, які були зареєстровані як суб'єкти спецрежиму, так і тих, які відповідно до пункту 209.18 статті 209 Кодексу відповідали критеріям, визначеним статтею 209 Кодексу, але не обрали спецрежиму, та залишали суми ПДВ від реалізації сільськогосподарської продукції у власному розпорядженні.

Як бачимо, попри те, що в Україні за роки незалежності приймалося декілька законів і постанов КМУ, в яких було наголошено на пріоритетності розвитку аграрного сектору економіки і його винятковому значенні в житті людей і суспільства, на практиці це положення реалізовано не було.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, економічна політика урядів України щодо розвитку аграрного сектору була спрямована, перш за все, на розв'язання суперечностей в системі відносин власності та форм господарювання. При цьому економічна складова реформ домінувала над соціальною та екологічною, а сам перехід до ринкових відносин в національній економіці відбувався де-факто за рахунок сільського господарства та селян. В економічній політиці урядів України можна виділити періоди протягом яких домінував кейнсіанський підхід до державного регулювання розвитку аграрного сектору – це 1990-2004 рр. і 2010-2014 рр., та монетаристський підхід – 2005-2009 рр. та з 2014- по теперішній час.

За роки реформування аграрних відносин в Україні ліквідовано монополію держави на землю, здійснено перехід до різних форм земельної власності та господарювання, запроваджено платне землекористування тощо. Однак кінцевої мети, здійснюваних реформ, так і не досягнуто – не відбулося становлення конкурентоспроможного національного агропромислового комплексу, який би функціонував на засадах сталого розвитку. Натомість, у ході реформування аграрного сектору відбулася поява нових економічних та соціальних суперечностей та загострення існуючих суперечностей, успадкованих від адміністративно-командної економічної системи. Це викликає необхідність комплексного цілеспрямованого розв'язання суперечностей в системі аграрних відносин на науковій основі. Подальші дослідження будуть стосуватися розробки теоретичної концепції і моделі економічної політики держави по розв'язанню економічних і соціальних суперечностей аграрного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М. В. Зубець, В. В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Гайдуцький П. І. Аграрна реформа Л. Д. Кучми в Україні / П. І. Гайдуцький. – К.: ТОВ «Інформаційні системи», 2015. – 448 с.
3. Кушнір І. В. Видатки бюджету на підтримку аграрного сектору та їх ефективність / І. В. Кушнір // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 98-102.
4. Могильний О. М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О. М. Могильний. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
5. Пасхавер Б. Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 47-53.
6. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3-13.
7. Сільське господарство України: стат. зб. за 2006 рік / Держкомстат України; Під заг. кер. Ю. М. Остапчука. – К., 2007. – 367 с.
8. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Інститут економічного прогнозування; за редакцією академіка НАН України В. М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
9. Фінансово-економічні аспекти стабільного розвитку аграрної економіки України / Під ред. М. Я. Дем'яненка, М. Й. Маліка. – Умань: СПД Сочінський, 2009. – 304 с.
10. Юрчишин В. До аналізу причин і наслідків занепаду сільського господарства / В. Юрчишин // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 54-62.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.8:338.5:330.15

Боднар О.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділу ціноутворення,
кон'юнктури та інфраструктури ринку
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

РЕНТА В СИСТЕМІ ВАРТІСНИХ КОНЦЕПЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню позиціонування ренти в системі вартісних концепцій через еволюцію розвитку синтезу теорії ренти та теорії вартості в роботах представників класичної школи політекономії, школи фізіократів, представників неокласичного напряму, висвітлено підходи до здійснення рентного регулювання через механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію за умов планово-адміністративної системи та в сучасних ринкових умовах.
Ключові слова: рента, механізм ціноутворення, земельна ділянка, витрати виробництва, додаткова вартість, додана вартість.

Боднар О.В. РЕНТА В СИСТЕМЕ СТОИМОСТНЫХ КОНЦЕПЦИЙ
Статья посвящена исследованию ренты в системе стоимостных концепций через эволюцию развития синтеза теории ренты и теории стоимости в работах представителей классической школы политэкономии, школы физиократов, представителей неоклассического направления, освещены подходы к осуществлению рентного регулирования через механизм ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в условиях планово-административной системы и в современных рыночных условиях.
Ключевые слова: рента, механизм ценообразования, земельный участок, издержки производства, дополнительная стоимость, добавленная стоимость

Bodnar O.V. RENT IN THE VALUE CONCEPTS
The article investigates positioning rent in system cost concepts through the evolution of synthesis theory of rent and the theory of value in the work of the representatives of the classical school of economics, School Physiocrats, representatives of the neoclassical trend, highlighted the approach to rental regulation through the pricing mechanism for agricultural products on the planned administrative system and in market conditions.
Keywords: rent, pricing mechanism, land, production costs, added value.

Постановка проблеми. Серед багатоманітності існуючих на сьогодні економічних категорій, які є складовими цінового механізму однією із найдавніших є земельна рента. Дослідження природи її виникнення та дискусійних положень щодо її ролі у формуванні цін на сільськогосподарську продукцію були започатковані ще представниками школи фізіократів і слід відмітити, що і на сьогодні не втратили своєї актуальності. Крім того питання утворення ренти, її видів та проблема рентного регулювання є надзвичайно важливими в контексті гострих дискусій щодо запровадження ринку землі в Україні та розміру ціни на землі сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень. У період розвитку радянської економічної науки теорія рентних відносин та методичні і практичні засади формування і розподілу ренти через механізм ціноутворення в різних суспільно-економічних формаціях були темою досліджень таких науковців аграрників як Лукінов І.І., Пасхавер Б.Й., Шпичак О.М. та інших [1-3]. Дослідження розвитку теорії ренти та ціноутворення через синтез підходів економічної теорії, розробкою концептуальних основ теорії ренти як постійно розвиваючої системи відносин в процесі становлення сучасної економіки були одними із основних у працях Зельднера А.Г., Б.Н. Кузика, Р.П. Кудряшової, В.А. Мещерова, С.А. Кимельмана, А.Е. Сагайдака та інших [4-7].

Постановка завдання. Дослідити позиціонування ренти в системі вартісних концепцій через еволюцію розвитку синтезу теорії ренти та теорії вартості, підходи до здійснення рентного регулювання через механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Виклад основного матеріалу. Вперше спроба поєднання теорії вартості та теорії земельної ренти була здійснена засновником класичної політичної економії У. Петті. У своїй роботі «Трактат про податки та збори» він визнає ренту як уособлення сукупної сільськогосподарської вартості, яка породжується працею та визначається як створений нею надлишок над тим, що необхідно для підтримання життя. [8, с. 33-34] Таким чином, В. Петті прирівнював ренту до всієї додаткової вартості не розмежовуючи останню на прибуток і ренту. [8, с. 72] Отже можемо бачити у працях У. Петті первинний синтез трудової теорії вартості та теорії ренти.

Щодо проблеми первинності і вторинності ціни продукту та ціни землі у його працях знаходимо наступне: «високий попит на хліб підвищує його ціну, а тому і ренту землі, на якій росте хліб, і, в результаті ціну самої землі» [8 с. 38]. Таким чином, Петі схилявся до думки, що ринкову ціну формують гірші за якістю ділянки та доводив первинність ціни відносно земельної ренти.

Питання земельної ренти була центральною проблемою представників фізіократичного напряму школи класичної політекономії. Її засновник Ф. Кене, який додаткову вартість визнавав виключно як земельну ренту, яка створювалася в процесі виробництва і була результатом дій сил природи [9, с. 149]

Уточнення питань теорії ренти школи фізіократів були здійснені у працях А.Р.Ж Тюрго. Дохід капіталістів –землевласників він розглядає через призму позичкового проценту, який визначається розміром ренти. За рахунок вартості товару відбувається відшкодування затрат капіталу. Тюрго здійснює поділ додаткової вартості на прибуток власника капіталу, прибуток, що є підприємницьким доходом (відшкодування праці, ризику) та ренту [10, с. 139] У працях Тюрго також існували передумови щодо формування відмінностей у розмірі ренти залежно від рівня інтенсифікації та місця розташування ділянки. [11, с. 59]

Подальший розвиток проблеми поєднання теорії вартості та теорії земельної ренти знаходимо у працях А. Сміта. У нього проблеми земельної ренти викладені в рамках його концепції щодо природи вартості продукту. Сміт відводить ренті одне з найважливіших місць в системі вартісних відносин, він визначає механізм її утворення в системі цін, виявляє роль монопольної ціни та монополії в утворенні ренти.

Рента розглядається ним як багатство суспільства, яке створюється родючістю землі. Вона є платою за користування землею, та відповідно являє собою монопольну ціну. Сміт вважав, що «Рента входить в склад ціни товару іншим чином ніж заробітна плата та прибуток ... більший чи менший розмір ренти залежить від більшого чи меншого розміру ціни... Ціна продукту дає високу чи низьку ренту чи не дає ніякої ренти в залежності від того, який розмір ціни ... чи перевищує вона суму, необхідну для покриття заробітної плати та прибутку. [12, с. 131].

Таким чином рентні відносини розглядаються А. Смітом через призму вартості та її розподіл на елементи. Його вартісна концепція полягає в тому, що вартість товару визначається працею, затраченою на його виробництво. Для того щоб отримати певний товар призначений для обміну необхідно витратити працю на його виробництво. Таким чином, сформулював так звану «догму Сміта», згідно якої ціна товару складається з трьох елементів: заробітної плати, прибутку та ренти. «Ці три частини... в кінцевому випадку складають всю ціну хліба» [12, с. 76]

Економічні роботи Сміта були базою для подальших досліджень теорії ренти. Серед них слід відмітити праці Дж. Андерсона. Своє бачення ціни хліба він висвітлював відносно гірших умов його виробництва. В своїй праці «Спостереження за способом підвищення духу національної промисловості» він відмічає, що «кожна країна має землі з різним рівнем родючості, тому орендар, який обробляє більш родючу землю, може постачати на ринок свою продукцію за нижчою ціною, ніж той, хто обробляє менш родючі землі. Проте, якщо не вистачає продукції, яка вирощена на родючій землі, для того щоб забезпечити ринковий попит, то ціна товару на ринку піднімається до того рівня, який достатній, щоб відшкодувати витрати на обробку менш родючої землі. Проте той орендар, який здійснює виробництво на більш родючій землі, має можливість продавати свою продукцію за тією ж ціною, що орендар гірших земель. В результаті чого він отримає значно більше, ніж внутрішня вартість продукції, яку виробив. Тому багато орендарів бажають обробляти більш родючі землі та платити за це певну премію. Розмір цієї премії буде залежати від рівня родючості землі. Вона є тим, що ми називаємо рентою. Таким чином Андерсон бачить відмінність в утворенні вартості від ціни продукту, що визначається на ринку. В своїй праці «Дослідження природи зернових законів з роздумами про новий закон про зерно, що пропонується для Шотландії» він підкреслював, що «не земельна рента визначає ціну продукції, але ціна продукції визначає розмір земельної ренти» [13, с. 46]

Наступним етапом розвитку теоретико-методологічних положень земельної ренти є вчення Д. Рікардо. У його працях спостерігається більш системне поєднання теорії ренти та теорії вартості. Йому вдалося показати, яке важливе місце займає рента в системі класичної політичної економії. [14, с. 89].

Досліджуючи природу ренти він писав наступним чином: «Коли земля є в надлишку, коли вона найбільш продуктивна та найбільш родюча, вона не дає зовсім ренти, і тільки тоді коли її продуктивна сила зменшується, і праця на ній приносить менше, частина початкового продукту більш родючих ділянок привласнюється у вигляді ренти. Якби повітря, вода, тиск атмосфери були неоднорідними за своєю якістю, якби вони були б у власності, і кожен із них був би в обмеженій кількості, то вони, як і земля, давали б ренту» [15, с. 116].

Доктрина ренти Рікардо набуває теоретичного та практичного характеру ґрунтуючись на визначенні вартості, яке було дане А. Смітом, та позицій щодо приватної власності на землю. Як вважає ряд дослідників (Мещеров В.А., Кудряшова Р.П., Зельднер А.Г. та інші) починаючи від Рікардо до теперішнього часу практично не відбулося суттєвого розвитку в аспекті синтезу теорії вартості та ренти не змінилося. Він визначив ренту як економічну категорію та вказує на неприпустимість змішування ренти з орендною платою, виводить ренту з категорій повсякденного життя в категорії економічної теорії. Рікардо вважав, що розмір ренти цілком визначається природно-географічними умовами, а її отримання ґрунтується на праві власності. Земельні ділянки поділяються за рівнем родючості. Рікардо вважав, що при заселенні будь-якої країни спочатку обробляються найбільш родючі ділянки, а потім, по мірі збільшення населення, приходиться переходити до обробітку менш родючої землі. Поки підлягають обробці тільки ділянки найвищої якості, ніякої ренти немає. Коли приходиться переходити до гірших за якістю ділянок, то перші повинні давати надлишок доходу, оскільки гірші ділянки повинні відшкодувати всі витрати виробництва, інакше вони не були б залучені у виробництво. Цей надлишок залишається землевласникам в якості земельної ренти. Цю думку він відображає наступним чином: «Із розвитком суспільства обробляються ділянки другого рівня родючості і відповідно на ділянках першого рівня родючості одразу виникає рента, її величина буде залежати від різниці в якості цих двох ділянок. Рента для другої за родючістю ділянки виникає тоді, коли надходить в обробку земля третього розряду за якістю. Це відбувається з приростом населення, який змушує країну вдаватися до землі гіршої якості, щоб мати можливість збільшити свій запас їжі, буде підніматися рента з усіх більш родючих земель» [15]. Таким чином, сама поява поземельної ренти залежить від необхідності переходити від ділянок кращої якості до менш родючих земель. Як уже зазначалася позиція Д. Рікардо, що при однаковій родючості землі не виникала б рента, тобто ренти не було б, якби кожна додаткова затрата праці та капіталу не приносила б нижчого рівня доходу. Якби шляхом інтенсивного навантаження працею та капіталом самих родючих земель при незмінних витратах виробництва, можна було б досягнути безкінечного збільшення кількості виробленого хліба, то ні про яку ренту не могло б бути мови, оскільки рента виникає тільки внаслі-

док різниці витрат виробництва на різних ділянках землі чи при використанні різних витрат праці та капіталу. З іншого боку, постійне зростання витрат виробництва хліба та зростаюча його дорожнеча, призводить до того, що людству приходиться витрачати свою працю у все менш сприятливих умовах.

На думку Рікардо, ціна хліба повинна бути такою, щоб можна було б за рахунок неї відшкодувати витрати виробництва на гірших землях. Таким чином він робить висновок, що «вартість хліба регулюється кількістю праці, затраченої на виробництво його на ділянках тої якості при якій не платять ренти ... Не тому хліб дорогий, що платиться рента, а рента платиться тому, що хліб дорогий» [15, с. 69-71] Тобто рента є наслідком, а не причиною високих цін. Обмін товарів може відбуватися тільки по суспільній вартості, а не по індивідуальній. На його думку, суспільна вартість сільськогосподарського продукту визначається індивідуальною вартістю виробництва на гірших ділянках. В системі вартісних визначень земельна рента у Рікардо це є надлишок мінової вартості над дійсною вартістю [6, с. 36].

Подальший розвиток теорії ренти мав місце в працях К. Маркса. Теорія земельної ренти К. Маркса є продовженням і розвитком теорії середнього прибутку та ціни виробництва, а також своєрідною апробацією її дієвості. Виникнення ренти як економічної категорії Маркс бачив не в сфері виробництва, а у сфері розподілу, де прибуток перетворюється в ренту. [3, с. 27-28]. Земельну ренту Маркс вважав формою реалізації монополії приватної власності на землю, так само як і додаткова вартість (прибуток) він вважав формою реалізації монополії класу капіталістів на засоби виробництва, яка застосовує сили природи.

Додаткова вартість створювана в сільському господарстві та її перетворення в земельну ренту була досліджена Марксом на прикладі монопольної власності на природні водоспади. Цю ренту він називав диференційною, оскільки вона утворюється як різниця між ринковою ціною продукту та індивідуальною ціною виробництва того капіталу, який монопольно застосовує силу природи [16, с. 598-600]. Насамперед Маркс розглядає ту форму диференціальної ренти, яка виникає на тих землях, які відрізняються один від одного або родючістю, або розташуванням. Різне розташування ділянок пояснює, чому при розораності нових земель може здійснюватися перехід як від кращої землі до гіршої та навпаки. Рівень родючості та розташування суттєво залежать від розвитку продуктивних сил: транспортної інфраструктури, рівня технологій в сільському господарстві, розвитку машино будівництва для сільського господарства.

Маркс стверджував, що оскільки капіталістична конкуренція в сільському господарстві має місце в умовах, коли кращі ділянки землі уже зайняті, вона призводить до того, що регулюючою ціною виробництва є ціна виробництва гірших земель [16, с. 609].

Індивідуальну цін виробництва сільськогосподарського продукту Маркс називає «дійсною ціною виробництва», а його суспільну ціну виробництва «фіктивною соціальною вартістю». На його думку, ринкова вартість сільськогосподарських продуктів змінюється в широких межах – від індивідуальної вартості продукту на гірших землях (верхня межа) до індивідуальної вартості продукту кращих земель (нижня межа). Ринкова ціна може виходити за ці межі, але це буде означати відхилення ринкової ціни від ринкової вартості. Ринкова вартість на думку Маркса «повинна відображати дійсну вартість» [17, с. 261]. Базою для визначення ринкової вартості є індивідуальна вартість продукту з тих ділянок землі, які дають переважну кількість продукту даного виду.

К. Маркс продовжив дослідження Д. Рікардо щодо виникнення диференційної ренти II. Він зазначав, що вона утворюється внаслідок послідовних вкладень капіталів різної продуктивності на одній і тій же ділянці землі. Проте якщо Рікардо у теорії диференціальної ренти розглядав лише випадок, коли зниження продуктивності додаткових вкладень капіталу призводить до підвищення ціни виробництва та утворенню більш високої диференціальної ренти. К. Маркс показав складніші комбінації, які виникають при утворенні диференційної ренти, зокрема при постійних, знижувальних та підвищуючи цінах виробництва. [17, с. 437]

Позиція К. Маркса щодо утворення абсолютної ренти полягала у наступному. В сільському господарстві існує більш низька, ніж у промисловості, органічна будова капіталу, зайнятого в землеробстві. Це означає, що створювана тут додана вартість перевищує рівень середнього прибутку, що має місце в цілому в капіталістичному виробництві, тому ринкова вартість сільськогосподарської продукції вища за її суспільну ціну виробництва. Різниця між ринковою вартістю і суспільною ціною виробництва сільськогосподарської продукції утворює абсолютну земельну ренту. [17, с. 103-104].

Таким чином, К. Маркс всебічним дослідженням загального закону ренти обґрунтував вартісну концепцію в сільському господарстві, застосував закони створення додаткової вартості в сільському господарстві, розкрив процес формування ціни виробництва, розкладення додаткової вартості в сільському господарстві на процент, прибуток та ренту як результат конкуренції капіталів в умовах наявності в сільському господарстві двох монополій.

Подальші дослідження проблем розподілу ренти та її місця у механізмі формування цін на сільськогосподарську продукцію знайшли у роботах К. Каутського «Аграрне питання». Він вважав, що «диференціальна рента виникає з капіталістичного характеру виробництва, а не з приватної власності на землю, і вона не зникла б навіть тоді, коли земля була б власністю держави, а поступала б тоді не в окремим особам, а суспільству в цілому. Абсолютна рента виникає з приватної власності на землю ... та націоналізація землі дала б можливість знизити ціни на сільськогосподарську продукцію [18, с. 55-56].

Проблемі приватної власності на землю та утворення ренти в сільському господарстві значну роль у своїх дослідження приділяв В.І. Ленін. Він досліджував питання монополії на землю та уточнює сутність ренти у зв'язку із інтенсифікацією виробництва в сільському господарстві, що було суттєвим вкладом у розвиток теоретичної позиції формування диференційної ренти [19, с. 253-255].

Серед вітчизняних вчених, що грунтовно займалися дослідженням проблем формування та розподілу земельної ренти є академік Б.Й. Пасхавер. У своїй праці «Рентні проблеми в СРСР» він робить логічні висновки щодо виникнення диференціальної ренти на гіршій ділянці. Зокрема капітал, вкладений в таку ділянку з надією лише на середню норму прибутку, приносить додатковий прибуток понад середню норму та як наслідок до сільськогосподарської галузі почнеться перелив капіталу Але оскільки нова суспільна ціна виробництва регулюється додатковою витратою капіталу, що вироблена з максимальною можливою ефективністю, то вкладення капіталу в розроблені ділянки є нераціональним. Як наслідок,

починаються пошуки нової гіршої ділянки, де ефективність витрат буде нижчою, ніж на тій гіршій ділянці, яка уже обробляється, проте не нижче ефективності тієї останньої витрати на кращому ділянці, яка регулює суспільну ціну. Як тільки така ділянка знайдеться, диференціальна рента, що виникла на попередній гіршій ділянці перетвориться на звичайну диференціальну ренту, так як ця ділянка вже не буде граничною за родючістю. [3, с. 65-68]

Ціна продукту визначається по гірших ділянках, проте на практиці немає можливості визначати такі ділянки, тому ціна визначається по середнім даним, а в формулу ціни вводять рентну складову у вигляді витрат на виплату орендної плати. Погоджуємося із думкою, що це лише технічний прийом розрахунку. Оскільки ціна продукту землі первинна, а ціна самої землі та рента є вторинними. Тому розвиток земельного ринку не підвищить цін і доходів товаровиробників, проте повинно забезпечити сільське господарство іпотечними кредитними ресурсами. Цінова кон'юнктура аграрного ринку визначається платоспроможним попитом та світовими цінами.

На нашу думку, Б. Й. Пасхавер справедливо зазначає, що механізм цін не може слугувати регулятором рентних відносин, оскільки рента не формує ціну, оскільки є частиною створеної доданої вартості. Проте досить дискусійним в науковій літературі є питання включення плати за користування землею в витрати виробництва. Дослідник вважає, що включення орендарем ренти в витрати виробництва не повинно впливати на рівень цін, оскільки такі індивідуальні витрати не будуть суспільно необхідними. В протилежному випадку ціни сільськогосподарських продуктів визначалися б не тільки реальними затратами на їх виробництво, але й формами рентних відносин. Отже, ним відстоюється думка, що лише на рівні безпосереднього товаровиробника в рамках його внутрігосподарських інтересів можна ренту і ціну землі розглядати як елемент авансованих засобів. Проте для суспільства –рента це лише частина прибутку, яка не бере участі в формуванні суспільно-необхідних затрат виробництва [3, с. 38-40].

Як свідчать дослідження в проблемі формування та виникнення ренти більше одностайності в наукових поглядах порівняно із методичними підходами щодо її розподілу. Слід відмітити, що вилучення природної ренти в ринкових умовах може здійснюватися за рахунок експортного мита, податків та неподаткових платежів. Одним із принципових питань в даному випадку є те, що потрібно забезпечити вилучення саме тієї частки доходу, яка прямо не пов'язана із ефективністю діяльності підприємства. В світовій практиці для цього використовуються фіксовані та рентні платежі.

Зокрема існують підходи, прихильниками яких були соціалісти, які грунтуються на позиції, що земля являється безоплатним даром природи і не потребує ніяких затрат на її виробництво та існує нерівноправність щодо необхідності платити ренту тим, що долею історії є, або по спадковості стали її власником. Оскільки рента це незаробленим доходом вони пропонують будь які платежі за неї використовувати державою в інтересах всіх, а не лише власників землі. Відома позиція Генрі Джордж, який запропонував ввести єдиний податок на землю, що береться державою в розмірі 100% ренти.

За умов планово-адміністративної системи розподіл ренти здійснювався шляхом внутрішньозональної диференціації закупівельних цін, диференціації надбавок до закупівельних цін для низькорентабельних та збиткових сільськогосподарських підприємств, систему цінового та дотаційного перерозподілу між високорентабельними та малорентабельними галузями.

Сьогодні в Україні часткове вилучення ренти відбувається через земельний податок, для підприємств, що займаються сільськогосподарською діяльністю, що в більшій мірі сприяє підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, раціональному використанню ресурсів, зниженню собівартості продукції сільського господарства, більш повно враховує індивідуальні умови відтворення в сільськогосподарських підприємствах [7] До 2016 р. цей податок був включений у фіксований (єдиний) сільськогосподарський податок. Він диференціюється залежно від грошової оцінки землі. Врегулювання рентних відносин з метою вирівнювання різних природно-економічних умов господарювання можливе через формування різних фондів соціально-культурних заходів, житлового будівництва для проживаючих на території здійснення їх господарської діяльності та ін.

Крім того рентне регулювання може здійснюватися шляхом вилучення у сільськогосподарських підприємств додаткового доходу пов'язаного із об'єктивно кращими природно-економічними умовами. Поділяємо думку Сагайдака А.Е., що його необхідно використовувати для підвищення родючості грунту, розвитку виробничої та соціальної інфраструктури в сільському господарстві.

Слід відмітити, що в науковій літературі сьогодні виділяють анти ренту, під якою розуміють надприбутки, що привласнюються внаслідок хижацького використання природних ресурсів, в тому числі землі та забруднення навколишнього середовища [20, с. 164]. В подальшому необхідні будуть додаткові витрати на відтворення природних ресурсів, ліквідації екологічних зрушень, які в більшості випадків перевищуватимуть отриману анти ренту.

В сучасних умовах принцип вилучення земельної ренти виступає як принцип вилучення диференціальної ренти [7]. Слід відмітити, що розподіл I та II диференціальної ренти носить більше методологічний, ніж практичний характер, тому немає в науковій літературі одностайності щодо пропорцій та розмірів вилучення земельної ренти, щодо визначення чіткого розмежування рентної складової від отриманого прибутку підприємства. Зокрема Сагайдак А. Е. пропонує повне вилучення ренти у сільськогосподарських товаровиробників.

Дослідження свідчать, що в умовах планово-адміністративної системи існували методичні і практичні розробки щодо розподілу диференціальної ренти I та II, які були здійснені в Інституті аграрної економіки під керівництвом І.І. Лукінова та за участю Харченка Б.З. та Шпичака О.М.. В їх основу було покладено визначення кадастрових цін, які визначалися за витратами виробництва сільськогосподарської продукції по гірших землях та враховували заданий рівень рентабельності.

Висновки з проведеного дослідження. Первинний синтез трудової теорії вартості та теорії ренти було здійснено У. Петті, де він доводив первинність ціни відносно земельної ренти. Ці дослідження були продовжені Д. Рікардо, який зробив висновок, що чим вища ціна зерна, тим вища рента, яку отримують із землі, де його вирощують. Природу ренти він вбачає у наявності кращих та гірших за якістю земель як обмеженого ресурсу. Аналогічні висновки були здійснені Дж. Андерсоном, який зазначав, що не земельна рента визначає ціну продукції, але ціна продукції визначає розмір земельної ренти.

Всебічне обгрунтування загального закону ренти здійснено К. Марксом, із застосуванням закони створення додаткової вартості в сільському господарстві, що дозволило розкрити процес формування ціни виробництва, розкладення додаткової вартості в сільському господарстві на процент, прибуток та ренту.

Теоретично ціна продукту визначається по гірших ділянках, проте на практиці немає можливості визначати такі ділянки, тому ціна визначається по середнім даним, а в формулу ціни вводять рентну складову у вигляді витрат на виплату орендної плати, проте це лише технічний прийом

Формування додаткової вартості сільськогосподарської продукції в процесі її виробництва виключно як земельної ренти доводили представники школи фізіократів. А. Сміт поглибив зазначені дослідження доводячи, що додаткова вартість складається із трьох елементів: заробітної плати, прибутку та ренти.

Згідно Системи національних рахунків України рента, що виплачується за користування землею та ресурсами надр через валовий прибуток поряд із оплатою праці та податками входить до складу валової доданої вартості.

Зважаючи на досягнення Україною досить суттєвих успіхів у експорті такої сільськогосподарської продукції як зернові та олійні культури, на сьогодні, досить проблемним методологічною та практичним питанням є розподіл доходу у ланцюгу від виробника цієї продукції до її експортера та структура доданої вартості, яка при цьому формується. На нашу думку, саме дослідження місця ренти в системі вартісних концепцій в змозі методично обґрунтувати це питання. За умов сировинної орієнтації вітчизняної продукції аграрного сектору доходи усіх учасників ланцюгу від виробника сільськогосподарської продукції до експортерів формуються переважно за рахунок рентного доходу із землі. Країна, що формує свою додану вартість переважно за рахунок ренти із природних багатств, не може претендувати на місце серед розвинених країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / О. М. Шпичак, П. Т. Саблук, В. П. Ситник [та ін.]; за ред. О. М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 585 с.
2. Лукинов И. И. Ценообразование и рентабельность производства сельскохозяйственных продуктов / И. И. Лукинов. – М.: Колос, 1964. – 423 с.
3. Пасхавер Б. И. Рентні проблеми в СРСР / Б. И. Пасхавер. – К.: «Наукова думка», 1972. – 191 с.
4. Государство и экономика: Факторы роста: монография / А. Г. Зельднер, И. Ю. Ваславская, В. К. Южелевский; РАН, Ин-т экономики. – М.: Наука, 2003. – 214 с.
5. Кудряшова, Р. П. Рента в современной экономике России: теория и практика: монография / Р. П. Кудряшова; Самар. гос. экон. акад. – Самара: Издательство Самар. гос. экон. академия, 2003. – 149 с.
6. Мещеров В.А. Современные рентные отношения: теория, методология и практика хозяйствования / В. А. Мещеров. – М.: Экон. науки, 2006. – 312 с.
7. Сагайдак А. Э. Экономический механизм реализации земельной собственности в условиях рынка: автореферат дис. на соискание уч. степ. д.е.н. / А. Э. Сагайдак – М., 1992. – 36 с.
8. Петти В. Экономические и статистические работы / Петти В. М.: Госуд. соц. экон. изд-во, 1940. – 324 с.
9. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения /Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; [предисл. П.Н. Клюкин; пер. с франц., англ., нем.] Эксмо. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
10. Тюрго АРЖ Избранные экономические произведения / Тюрго А.Р.Ж.. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 198 с.
11. Штейн В.М Развитие экономической мысли / В. М Штейн. – Ленінград: Сеятель,1924. – 270 с.
12. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй / А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.
13. Anderson J. Inquiry into the Corn Laws; with a view to the New Corn-Bill Proposed for Scotland / J. Anderson. – Edinburgh, 1777. – 450с.
14. Любимов Л. Учение о ренте / Л. Любимов. – М.: Государственное издательство, 1927. – 501 с.
15. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Т.2. Петрозаводск, 1993. – 450 с.
16. Розенберг Д.И. Комментарии ко второму и третьему томам «Капитала» К. Маркса / Д. И. Розенберг, под ред. С.Л. Выгодского. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1961. – 654 с.
17. Маркс К. Теории прибавочной стоимости «Капитал» Т.4 / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 674 с.
18. Каутский К. Аграрный вопрос / К. Каутський. – М.: Книжный дом «Либроком», 2012. – 352 с.
19. Ленин В.И. Полное собрание сочинений Т.17 / В. И. Ленин– М.: Издательство политической литературы. – 1968. – 652 с.
20. Шульга О.А. Теоретичні засади рентних відносин в сільському господарстві / Шульга О.А. // Економічний вісник університету – 2015. – Вип. 26(1). – С. 161-165.

УДК 332.68:351.823:334.75:332.14(477)

Галинська Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління
Сумського державного університету

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ КОЛАБОРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ В ПРИРОДОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ

Досліджено трансформацію різних форм співпраці підприємств. Виявлена необхідність створення колабораційних стратегічних альянсів при перерозподілі рентних доходів від видобутку природних ресурсів. Проаналізована роль об'єднання інтересів природовидобувних підприємств як на горизонтальному так и на вертикальному рівні при провадженні соціально-орієнтованої політики регіонів.

Ключові слова: стратегічні альянси, об'єднання інтересів, коллабораційні альянси, мережеві об'єднання, видобувна галузь.

Галинская Ю.В. НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ КОЛЛАБОРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АЛЬЯНСА В ПРИРОДОДОБУВНОИ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ

Исследована трансформация различных форм сотрудничества предприятий. Выявлена необходимость создания коллаборационных стратегических альянсов при перераспределении рентных доходов от добычи природных ресурсов. Проанализирована роль объединения интересов природодобівающих предприятий как на горизонтальном так и на вертикальном уровне при внедрении социально-ориентированной политики регионов.

Ключевые слова: стратегические альянсы, объединения интересов, коллаборацийни альянсы, сетевые объединения, добывающая отрасль.

Halynska Yu.V. THE NECESSITY OF CREATION OF COLLABORATIVE STRATEGIC ALLIANCE IN THE NATURAL EXTRACTING INDUSTRY OF UKRAINE IN IMPLEMENTATION OF SOCIALLY ORIENTED POLITICS OF REGIONS

The transformation of various forms of cooperation of enterprises is investigated. The necessity of creation of collaboration strategic alliances is revealed at redistribution of rent incomes from extraction of natural resources. The role of combining the interests of nature extracting enterprises both horizontally and vertically in the implementation of socially-oriented policies of the regions is analyzed.

Keywords: strategic alliances, associations of interests, collaboration alliances, network associations, extractive industry.

Постановка проблеми є визначення ролі колабораційніх альянсів при перерозподілі рентного доходу в природо добувній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спадщина пострадянських часів в виді транзитивної економіки змусила впроваджувати економічні та політичні реформи та адаптувати існуючі форми співпраці хозяйствуючих суб'єктів до специфічних умов. Реформи української економіки були спрямовані на створення нового механізму координації господарською діяльністю. Їх результатом стало формування основних формальних інститутів ринкової системи. Але в практиці реформ слабо враховувався той факт, що зміна формальних інститутів здатна сформувати лише зовнішні передумови зміни поведінки економічних агентів відповідно до критеріїв ринкової ефективності [1]. Реальний хід ринкової трансформації спостерігався в залежності від того, як нові інститути були сприйняті основною ланкою ринкових перетворень – фірмою. Фірма (пострадянське підприємство) в транзитивній економіці, з одного боку, є об'єктом ринкових перетворень, з іншого – активним суб'єктом трансформаційного процесу. Вона відбирає формальні інститути, частина з яких не проходить перевірку практикою, а також виробляє власні норми взаємин з іншими економічними агентами [2]. Деякі автори відмічають, що зміст подібних норм і механізмів примусу до їх виконання стало джерелом багатьох проблем перехідної економіки, пов'язаних з розвитком неформальних зв'язків між економічними суб'єктами. В результаті, на сьогоднішній день, основні формальні інститути ринкової системи практично сформовані. Але вони багато в чому не відповідають сформованим між підприємствами неформальним нормам взаємин, процес реформування яких поки ще тільки розгортається і має суттєве значення на хід подальшої трансформації. Окремо необхідно відмітити підприємства, які займаються видобувною діяльністю. Вони не можуть досить швидко реагувати на нові взаємини з іншими економічними агентами та впроваджувати нові механізми координації.

Руйнування колишнього формального механізму координації, заснованого на централізованном розподілі ресурсів, було виправлено як взаємозв'язками між підприємствами, що сформувалися в рамках колишньої господарської системи, так і новими неформальними зв'язками, що забезпечують підприємства необхідними для виробництва економічними ресурсами. Це призвело до розгортання специфічного мережевого механізму координації господарської діяльності і формування міжкорпоративних мереж, тобто сукупності регулярно відтворюються формальних та неформальних зв'язків, способів взаємодії підприємств, які зберігали їх юридичну та економічну самостійність [3]. Разом з тим функціонування подібних мереж створює проблему досягнення ефективного розподілу ресурсів і стає одним з важливих перешкод подальшої ринкової трансформації української економіки.

Поняття «мережі» стало доволі популярним упродовж останніх років, але деякі критики вже вказують на зловживання ним [4]. Мережі часто описують як «вільні з'єднання»: різні незалежні суб'єкти розвивають відносно вільні взаємини між собою, щоб досягнути деяких спільних цілей [5, с. 4]. Розбудова мережевих відносин та кооперації зазвичай займає тривалий період часу. Бажано, щоб кооперативні мережі характеризувалися високою спеціалізацією і взаємозалежністю, інтенсивними комунікаціями, довірою [6, с. 245]. Проте випадкові конфлікти і владна асиметрія також їм притаманні. Аналіз мереж

більше зосереджений на взаєминах і взаємодіях між суб'єктами й організаціями, ніж безпосередньо на цих суб'єктах або організаціях(4). Сьогодні науковці вивчають різні аспекти та рівні мережевої формалізації. Деякі дослідники беруть за основу міжлюдські відносини, підкреслюють неекономічні основи соціального обміну, важливість взаємин між людьми для продуктивної кооперації, економічної ефективності та інноваційності [8,7]. Інші застосовують структурний підхід та зосереджують увагу на конфігурації, кількості та якості зв'язків мереж [5,7]. Дехто зупиняється на інституційній природі мереж, визначає їх як чітку організаційну альтернативу ринку та корпоративної ієрархії [6]. Існує багато видів мереж. Вони можуть поділятися на вертикальні й горизонтальні. Вертикальні мережі об'єднують підприємства або індивідуумів уздовж специфічного ланцюга доданої вартості, тоді як горизонтальні мережі сполучають їх у функціональних галузях (таких, як дослідження, виробництво, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг тощо).

Проблемами вивчення міжкорпоративної взаємодії хозяйствуючих суб'єктів займалися такі вчені як: Бурков В., Заложнева А., Юдкевич М., Бурдье П., Вэллман Б., Зиммель Г., Шик Э., Коулман Дж., Гранноветтер М., Фукуяма Ф., Тевено Л., Аоки М., Вельтер Ф., Имаи К., Кастельсом М., Каутоненом Т., Пауллом У., Смит-Дором Л., Фавро О., Нуреев Р., Олейник А., Радаев В., Тамбовцев В. и др.

На наш погляд, особливої уваги потребує дослідження проблем формування міжкорпоративної взаїмодії і участі в них державних структур на регіональному та місцевому рівнях. Окремі аспекти цієї взаємодії відображені в дослідженнях Перегудова С., Лапіної Н., Чирикова А., Семененко І. та ін. Особливу проблему становить виникнення і закріплення на місцевому рівні практик взаємодії різних груп бізнесу з владою, які носять мережевий характер і залежать від специфіки регіональної інституційної моделі.

В умовах перехідної економіки поняття між корпоративної взаємодії поступово трансформується в коллабораційні відносини. При цьому деякі автори визначають схожість понять «Колаборація» і «Кооперація». В даному дослідженні ця відмінність не дуже важлива. Иншаков (2013) определяет коллаборацию, как процесс совместной трудовой, производственной или хозяйственной деятельности двух и более хозяйствующих субъектов (индивидуальных или групповых) для достижения общих целей, при которой на принципах согласия и доверия происходит взаимовыгодный обмен знаниями, обучение участников для повышения их компетенций, производство инновационных продуктов со значительным интелектуальным компонентом для продвижения на рынок и достижения значительных кумулятивных эффектов. При этом Иншаков отмечает, что «одним из важнейших принципов коллаборации выступает принцип равенства получения равного дохода после реализации созданного товара на рынках» [9].

В умовах сучасної економіки приклади успішної співпраці в різних сферах ми можемо бачити кожного дня, але є сфери, де коопераційні взаємодії є складними. Наприклад галузь природокористування потребує додаткових досліджень в цьому питані. Основне питання в тому, що деякі природні ресурси носять вичерпний характер і при їхньому видобуванні формується природна рента, яка є спадщиною всього населення країни. Саме ця категорія доходу, може гальмувати формування любих альянсів в цій сфері та провокувати вичерпність природних ресурсів в регіонах. З другого боку саме ця категорія – рентного доходу, може сприяти створенню стратегічних альянсів щодо його перерозподілу та створенню соціальної відповідальності при видобуванні природних ресурсів.

Під соціальною відповідальністю ми розуміємо – узгодження інтересів видобувних підприємств та держави щодо перерозподілу рентного доходу в системі «держава – підприємство – регіон».

Об'єднання інтересів, ресурсів, знань і навичок з метою створення позитивного соціального ефекту – справа зрозуміла і необхідна. Тим більше, що позитивний ефект від кооперації може бути и для видобувних компаній и для регіонів видобування через створення соціальних програм, додаткове фінансування на відновлення еколого-економічного потенціалу регіонів після видобування природних ресурсів.

Зарубіжні і вітчизняні автори виділяють наступні переваги колабораційної співпраці [5, 6, 7, 8, 9]:

- колабораційна взаємодія має потенціал адаптації до зовнішніх змін через акумулювання ресурсів, які є специфічними в цьому конкурентному середовищі. З'являються можливості максимізації поточного прибутку компанії, або в зміцнення її положення на ринку в довгостроковому періоді. Запас подібних «стратегічних» ресурсів (людський капітал, інформація та ін.), Що дозволяють підприємству гнучко реагувати на зовнішні зміни, а також механізм їх формування та мобілізації є адаптивний потенціал економічної організації;
- колабораційні альянси можуть виникати як на формальній основі, внаслідок об'єднання управлінських ресурсів топ-менеджерів підприємств, так і на неформальній основі шляхом встановлення соціальних відносин між топ- менеджерами, які керують, що відповідають за матеріально-технічне постачання і т.д., які дозволяють підприємствам вирішувати економічні, організаційні та інші проблеми;
- Внаслідок входження підприємств в різноманітні колабораційних взаємозв'язку виникає синергічний ефект і на його основі формується особлива форма капіталу. Ці можливості відкриваються як в результаті отримання взаємного доступу до ресурсів учасників колаборації, так і в результаті створення додаткових запасів економічних ресурсів внаслідок взаємодії (бізнес-альянс, венчурне фінансування і т.д.). Таким чином, організація трансакцій в рамках колабораційних взаємодії дозволяє підприємству підвищити адаптивний потенціал за рахунок зростання можливостей мобілізації ресурсів інших учасників колаборації в умовах змін зовнішнього середовища і кумулятивних ефектів, а так само створює базу для впровадження соціально-орієнтувань політики та розвитку соціальної інфраструктури в регіонах.

В світовій літературі визначають наступні види співпраць (див. таблицю).

Одним з видів міжкорпоративної співпраці є стратегічні альянси. Відповідно до визначення Шерешевої М.Ю Стратегічні альянси – форма взаємодії, відмітною ознакою якого є співпраця конкурентів, що діють на одній і тій же ступені ланцюжка створення цінності і які об'єднують ресурси для вирішення спільних стратегічних завдань (10). Метою при створенні стратегічного альянсу є таке комбінування ресурсів і ключових компетенцій, яке забезпечить поліпшення позиції в порівнянні з конкурентами, що залишилися за межами мережі, доступ на певні ринки, і т.п. В результаті створення стратегічного альянсу відбувається розподіл інвестиційних ризиків, спільне користування технологіями,

розширення портфеля товарів і послуг за рахунок їх сполуки. Об'єднання інтересів кількох підприємств вабить не тільки перерозподіл ризиків, а й створення інноваційного продукту або ідеї. Стратегічні альянси можуть зумовити глибокі зміни в структурі галузевого ринку, що призводить, в свою чергу, до виникнення конкуренції між альянсами. Для стратегических альянсов характерно совпадение только некоторых целей контрагентов и, зачастую, только на определенный отрезок времени, при этом партнеры по альянсу зачастую остаются конкурентами во всех сферах деятельности, не касающихся совместно преследуемой цели.

Зарубіжні автори відмічають, що у компаній, які приймають участь у стратегічних альянсах більш висока рентабельність капіталу та показники успішності ніж у тих що інтегруються за допомогою злиття (Booz-Allen & Hamilton, 1999).

У той же час слід визнати той факт, що серед керівників підприємств мало розуміють процеси формування, динаміка і еволюція міжкорпоративних відносин, і які фактори, які визначають успіх у стратегічних альянсах (O'Farrell & Wood, 1999). Стратегічний альянс включає щонайменше дві партнерські фірми, які залишаються юридично незалежними після формування альянсу, при цьому передбачається спільно використовувати переваг від колаборації (Yoshino and Rangan 1995). Стратегічні альянси створюють взаємозалежність між автономними економічними одиницями, приносячи нові вигоди партнерам у вигляді нематеріальних активів, і зобов'язавши їх вносити вклади і їх партнерство (Knoke, 2001). У публікаціях зарубіжних авторів все більша роль відводиться формуванню портфеля альянсів при створенні стратегічних альянсів. Lavie (2007) визначає портфель альянсів як колекцію прямих партнерських зв'язків з партнерами. Для підтримки зростання компанії повинні акумулюватися ресурси (Barney, 1991; Miller and Friesen, 1984), що означає, що вони повинні структуруватися (тобто купувати, накопичувати і продавати) ресурси для досягнення оптимальної продуктивності (Lippman і Rumelt, 2003). Коли фірми не можуть отримати доступ до ресурсу або ринку безпосередньо, вони використовують колективні стратегії, такі як спільні альянси (Das and Teng, 2000; Eisenhardt and Schoonhoven, 1996) або кооперативні альянси (Bengtsson and Kock, 2000).

Висновки з проведеного дослідження. У сучасній економіці жодна фірма не може мати всі необхідні їй організаційні здібності і знання всередині її корпоративних кордонів. Не можна сподіватися на збереження інтелектуального переваги тільки за рахунок своїх власних сил. Партнерство, альянси, дозволяють поєднувати ресурси, наявні всередині компанії, з ресурсами, які існують зовні. Безумовно, в кожній конкретній сфері необхідно враховувати специфіку взаємодії підприємств. У розглянутій нами сфері природокористування особлива роль відводиться природно-ресурсної ренти в нафтогазовій галузі, яка є додатковою прибутком при використанні природних ресурсів. Виникає вона завдяки функціонуючому капіталу, який використовує продуктивну силу природи, вірніше – вигідні природні ресурси, кількість яких суворо обмежено. І, нарешті, сама ця додаткова прибуток виплачується власнику ресурсу як орендна плата, або рента. Саме ця додаткова вартість і є основним питанням при створенні колабораційних альянсів в нафтогазовій галузі. Досвід попередніх років показує, що примусове 100% виплата рентного доходу державі не сприяє розвитку регіонів, де проводиться видобуток природних ресурсів, які несуть основну еколого-економічне навантаження. В умовах, що склалися видобувним підприємствам так само не вигідно показувати більший прибуток, так як в процентному співвідношенні з неї вилучається рентний платіж. В результаті, як в Україні так і в деяких країнах Східної Європи (Білорусія, Грузія, Молдова і т.д.) склалася ситуація, в необхідності створення механізму перерозподілу рентного доходу, в якому б були зацікавлені всі учасники створення природо-ресурсної ренти. Основними учасниками є: підприємства, які видобувають природний ресурс; держава, яка повинна отримувати ренту і перерозподіляти на потреби регіонів. Але насправді вилучений рентний дохід розмивається в загальних державних

Таблиця

Ієрархічні відносини	Через придбання або злиття, одна фірма бере повний контроль над чужою активи і координує дії механізму прав власності
Спільні підприємства	Дві або більше фірм створюють спільну власність правової організації
Власний капітал	Більшість чи меншість акцій холдингу однієї фірми шляхом прямого акції покупка акцій в іншій фірмі
Кооперативи	Коаліції малих підприємств, які поєднують, координувати й управляти їх колективні ресурси
Стратегічний спільна договори	Контрактна бізнес-мережі на основі спільного стратегічного управління багатопартійності, з партнерами співпрацюють над ключовими стратегічними рішеннями і обмін відповідальність за результативність роботи
Консорціуми	Міжкорпоративні угоди для досліджень і розробок, співпраці, як правило, формується в швидко мінливих технологічних областях
Картелі	Великі корпорації змовляються, щоб обмежити конкуренцію, кооперативно контроль над виробництвом і / або ціни в конкретній галузі
Франчайзинг	Франчайзер надає франчайзі використання ідентичності імен бренду в рамках географічний район, але зберігає за собою контроль над ціноутворенням, маркетингом, і норми стандартизованих послуг
Ліцензування	Одна компанія надає іншій право на використання запатентованих технологій або виробничі процеси в обмін на ліцензійні платежі і збори субпідрядників
Субпідрядники	Взаємопов'язані фірми, де субпідрядник погоджує довгострокову її постачальник ціни, виробництво працює, і терміни поставок
Промислові стандартні групи	Комітети, які прагнуть укладені угоди організацій-членів на прийняття технічних стандартів для виробництва і торгівлі
Action sets	Короткоживучих організаційні коаліції, члени координують їх лобіюючи зусилля для впливу громадської політики
Ринок відносини	На відстані витягнутої руки угоди між організаціями координуються тільки через ціновий механізм

Таблиця сформована по матеріалам [1, 2, 6, 8]

доходах і не надходить у регіони для їх підтримки та розвитку. Таким чином, виникає необхідність створення такого механізму або системи, при якій буде можливо узгодження інтересів всіх сторін як на вертикальному (держава-підприємство), так і на горизонтальному (підприємство-підприємство) рівні.

У цьому сенсі колаборація, як механізм узгодження інтересів, здається нам найбільш прийнятним, з огляду на специфіку досліджуваних підприємств. Створення колабораційних альянсів дозволить не тільки окреслити інтереси конкретних регіонів, а й формалізувати коопераційні відносини між підприємствами виводячи їх на більш високий рівень функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Межфирменные сети: сущность, виды, преимущества [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://orekhovasv.ru/ls_PDF/C/C3.pdf
2. К.Л. Нетудихата, М.М. Писаренко МІЖФІРМОВІ МЕРЕЖІ ТА ІННОВАЦІЇ Серія: Економіка та підприємництво, 2013 р., № 6 (75),С.119-124
3. Апарина Н.Ф. Межфирменные сети: проблема отношенческих контрактов// http://management.edu.ru
4. Choi H. Role of network structure and network effects in diffusion of innovations / H. Choi, S.-H. Kim, J. Lee // Industrial Marketing Management. – 2010. – № 39. – P. 170–177.
5. Brenner T. Innovation networks: measurement, performance and regional dimensions / T. Brenner, U. Cantner, H. Graf // Industry & Innovation. – 2011. – № 18 (1). – P. 1–5.
6. Nahapiet J. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage / J. Nahapiet, S. Ghoshal // Academy of Management Review. – 1998. – Vol. 23. – № 2. – P. 242–266.
7. Granovetter M. The strength of weak ties / M. Granovetter // American Journal of Sociology. – 1973. – № 78. – P. 1360– 1381.
8. Spender J. Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm / J. Spender // Strategic Management Journal. – 1996. – Vol. 17, Winter Special Issue. – P. 45–62.
9. Inshakov O.V. Collaboration as a form of knowledge – based economy organization/ O.V.Inshakov // Economy of the region № 3, 2013,pp.38-45.
10. Шерешева М.Ю. Межорганизационные информационные системы в сетевом межфирменном взаимодействии // Российский журнал менеджмента. 2006. Т.4. № 1.
11. Баринов В.А.Развитие сетевых формирований в инновационной экономике.// Менеджмент в России и за рубежом. 2007,№ 1.
12. Катькало В.С. Межфирменные институты стратегического управления: эволюция исследований феномена / www.hse.ru 4.
13. Третьяк О.А., Румянцева М.Н.Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена.//Российский журнал мененджмента.2003, № 3.
14. Lippman, S. A., & Rumelt, R. P. (2003). A bargaining perspective on resource advantage. Strategic Management Journal, 24(11), 1069–1086. http://doi.org/10.1002/smj.345

УДК 005.2+338.1

Грищенко В.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
заступник завідувача кафедри управління
Сумського державного університету

Грищенко І.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління
Сумського державного університету

Самофалова О.А.
студентка
Сумського державного університету

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РІВНЯ БЕЗПЕКИ ФІРМИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті обґрунтовується, що з метою економічної оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності може бути використаний такий індикатор як «інтегральний показник рівня безпеки підприємницької діяльності». Такий підхід базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки суб'єктів господарювання з виявленням потенційних та реальних загроз і небезпек. На прикладі провідних підприємств Сумської області була визначена динаміка такого показника за період з 2009 по 2015 рр. та спрогнозовано тенденції його зміни на період до 2020 року.

Ключові слова: менеджмент, безпека підприємницької діяльності, економічна безпека, економічна загроза, економічна небезпека, організаційно-економічний механізм.

Грищенко В.Ф., Грищенко И.В., Самофалова О.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ ФИРМЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В статье обосновывается, что для экономической оценки уровня безопасности предпринимательской деятельности может быть использован такой индикатор как «интегральный показатель уровня безопасности предпринимательской деятельности». Такой подход основывается на комплексном анализе индикаторов экономической безопасности субъектов хозяйствования с выявлением потенциальных и реальных угроз и опасностей. На примере ведущих предприятий Сумской области была определена динамика такого показателя за период с 2009 по 2015 гг. и спрогнозировано тенденции его изменения на период до 2020 года.

Ключевые слова: менеджмент, безопасность предпринимательской деятельности, экономическая безопасность, экономическая угроза, экономическая опасность, организационно-экономический механизм.

Gryshchenko V.F., Gryshchenko I.V., Samofalova O.A. ECONOMIC VALUATION OF FIRM'S SECURITY LEVEL IN BUSINESS ADMINISTRATION

The article proves that for the economic assessment of business security can be used such indicator as «integral index of business security. This approach is based on a comprehensive analysis of indicators of economic security of business entities with the identification of potential and real threats and hazards. The dynamics of the integral index of business security from 2009 to 2015 was determined and then forecasted the trend of its change for the period until 2020 on the example of the leading enterprises of Sumy region.

Keywords: management, business security, economic security, economic threats, economic hazards, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Актуальність проведеного нами дослідження, у сучасних умовах господарювання, полягає в тому, що завдання, пов'язані з вирішенням проблеми оцінки і прогнозування рівня економічної безпеки бізнесу, складні і різноманітні. Вони включають в себе як проблеми окремих суб'єктів господарювання, підприємців, фірм і навіть окремих галузей економічної діяльності, які виникають при взаємодії суб'єктів господарювання з їх зовнішнім і внутрішнім середовищем, так і глобальні проблеми міждержавного і загальносвітового рівня. Немає такої сфери економічної діяльності, такого суб'єкта господарювання, яких могла б не торкнутися проблема оцінки і прогнозування рівня економічної безпеки. Гострота сучасних проблем полягає не тільки в складності оцінки і прогнозування рівня економічної безпеки, але і в необхідності удосконалення структурної побудови організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, що дозволяє найбільш раціональним способом розподілити покладені на нього функції у всьому різноманітті економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні проблем було проаналізовано наукові результати, що викладені у роботах вітчизняних та закордонних авторів. На особливу увагу заслуговують роботи таких науковців як Н. Білошкурська [1], М. Білошкурський [1], О. Васильєв [2], Н. Гапак [3], Н. Голович [4], Н. Гришко [11, 12], О. Доценко [6], А. Іванова [17], Н. Іванченко [8], Т. Корнієнко [10], О. Маслак [11, 12], В. Мейта [2], О. Резніков [16], М. Рета [17], В. Халіна [20], З. Якубович [21], що присвячені проблемам оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Разом з тим, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з інтегральною оцінкою і прогнозуванням рівня економічної безпеки та побудовою, на цій основі, в Україні ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, що забезпечує узгодження економічних інтересів і безпеки як окремих суб'єктів підприємницької діяльності, так і суспільства в цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення практичних рекомендацій щодо визначення інтегрального показника рівня безпеки підприємницької діяльності у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами використані шість основних критеріїв, які достатньо

широко характеризують здатність як організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в цілому, так і його окремих підсистем та їх елементів протистояти певним видам економічних загроз і небезпек, а саме: майновий стан підприємства; ділова активність підприємства; рентабельність підприємства; фінансова стійкість підприємства; ліквідність (платоспроможність) підприємства; ймовірність банкрутства підприємства. У межах кожного з критеріїв можна виділити окремі показники економічної безпеки фірми. Значення таких показників може залежати від виду діяльності фірми, її розміру, умов конкретного ринку, на якому працює та або інша фірма, а також інших факторів, визначених в межах обраного критерію економічної безпеки. З нашої точки зору, показниками, які кількісно характеризують здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки протистояти окремим видам економічних загроз і небезпек можуть бути показники, зазначені у табл. 1.

Слід зазначити, що згідно з [5, с. 54-55] «особливістю промисловості Сумщини, на відміну від багатьох інших регіонів України, є спрямованість підприємств на випуск кінцевого продукту... Провідною галуззю промисловості області залишається машинобудування та металообробка... До провідних підприємств Сумської області належать ПАТ «Сумське науково-виробниче об'єднання», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «НВАТ ВНДЕІ «Компресормаш». Саме ці підприємства і були обрані нами у якості об'єктів дослідження. Вихідними даними для наших розрахунків є дані Форми № 1 «Баланс» і Форми № 2 «Звіт про фінансові результати», розміщені у відкритому доступі на web-сайтах вище названих підприємств [9, 18, 19].

У той же час, за даними ГУС у Сумській області [15] обсяг реалізації продукції машинобудування по відношенню до загального обсягу реалізованої промислової продукції за видами економічної діяльності скоротився з 44,1% у 2010 р. до 26% у 2015 р. Можна зробити висновок про те, що провідні машинобудівні підприємства Сумської області знаходяться під впливом економічних загроз і небезпек.

На наш погляд, найбільш вдалою графічною інтерпретацією економічної оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності є циклограма в полярній системі координат. Першим етапом дослідження є визначення переліку підприємств, які будуть аналізуватись і вивчення їхньої діяльності. Далі визначається набір основних критеріїв, які характеризують здатність як організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в цілому, так і його окремих підсистем та їх елементів протистояти певним видам економічних загроз і небезпек. На наступному етапі проводиться відбір показників для розрахунку значень порівняльних параметрів. Кожному параметру привласнюється ваговий коефіцієнт, що відображає значимість параметра для забезпечення безпеки підприємницької діяльності, причому ваговий коефіцієнт пропорційний величині кута між суміжними радіусами-векторами (кут φ_i) – кута між параметрами (i) та (i–1), причому $\sum_{i=1}^{m}\varphi_i = 180^\circ$; $\varphi_i = 180 \cdot \alpha_i$; $\sum_{i=1}^{m}\alpha_i = 1$, де φ_i – кут між векторами параметрів (i–1) та i; i – номер параметра; m – кількість досліджуваних параметрів; α_i – питома вага (коефіцієнт вагомості) параметра i (визначається експертним методом). Далі на радіус-векторі відкладається відносна величина показника економічної оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності R_i розрахована як відношення фактичного значення показника до його нормативного значення, якщо більше значення

Таблиця 1

Основні показники, які можуть бути використані для оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності (побудовано авторами на основі [13, 14])

Критерій	Показник	Нормативне значення	Характеристика показника
1	2	3	5
Майновий стан підприємства	1) коефіцієнт зносу основних засобів	< 0,5	Вказує на рівень фізичного і морального зносу основних фондів
	2) коефіцієнт мобільності активів	>0,5, збільшення	Показує потенційну можливість перетворення активів у ліквідні кошти
Ділова активність підприємства	1) коефіцієнт оборотності активів	>2, збільшення	Дозволяє оцінити ефективність використання усіх ресурсів підприємства не залежно від джерел їх покриття
	2) коефіцієнт оборотності запасів	>2, збільшення	Показує кількість оборотних коштів, інвестованих у запаси
Рентабельність	1) показник рентабельності власного капіталу	>0,2; збільшення	Показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу
	2) показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком	>0,15; збільшення	Показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки
Фінансова стійкість підприємства	1) коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	>0,5	Характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів
	2) показник фінансової стійкості	0,85-0,9	Характеризує частку стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі
Ліквідність підприємства	1) коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	>1	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року
	2) коефіцієнт ліквідності швидкої	0,6 – 0,8	Показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів
Ймовірність банкрутства підприємства	1) показник ймовірності банкрутства Таффлера	>0,3	Показує платоспроможність та фінансовий стан підприємства
	2) модель Ліса	0,037	Показує платоспроможність та фінансовий стан підприємства

показника є кращим і навпаки – нормативного значення показника до його фактичного значення, якщо кращим є менше значення показника. Схематично циклограма економічної оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності у полярній системі координат може бути представлена на рис. 1.

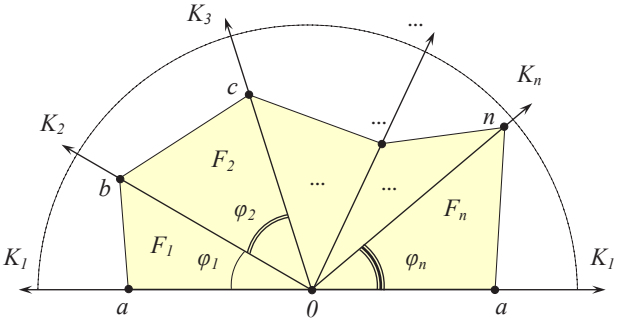

Рис. 1. Циклограма оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності

Розрахунок конкретних значень відносної величини показників, які кількісно характеризують здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки протистояти окремим видам економічних загроз і небезпек проводимо відповідно до даних табл. 2.

Таким чином, рівень безпеки підприємницької діяльностінаочно представлено площею багатокутника, яку можна розрахувати за формулою:

$$F_{\Sigma} = F_1 + F_2 + \ldots + F_n = \frac{a \cdot b \cdot \sin\varphi_1}{2} + \frac{b \cdot c \cdot \sin\varphi_2}{2} + \ldots + \frac{n \cdot a \cdot \sin\varphi_n}{2} \quad (1)$$

На основі даних, занесених у таблиці 1-5 за допомогою MSExcel проводимо розрахунок інтегрального показника, який кількісно характеризує здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки протистояти окремим видам економічних загроз і небезпек проводимо за формулою 1:

$$I_{ФЕБ} = F_{\Sigma} = \sum_{i=1}^{12} F_i$$

$$I_{ФЕБ} = \frac{R_Л \cdot R_{ЗН} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ЗН} \cdot R_{МОБ} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{МОБ} \cdot R_{ОА} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ОА} \cdot R_{ОЗ} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ОЗ} \cdot R_{ВК} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ВК} \cdot R_{РП} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{РП} \cdot R_{Н} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{Н} \cdot R_{ФС} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ФС} \cdot R_{ПЛ} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ПЛ} \cdot R_{ШЛ} \cdot 0{,}2079}{2} + \frac{R_{ШЛ} \cdot R_{Т} \cdot 0{,}5}{2} + \frac{R_{Т} \cdot R_{Л} \cdot 0{,}5}{2};$$

Таблиця 2

Розрахунок відносної величини показників, які можуть бути використані для оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності (побудовано авторами)

Назва показника	Умовне позначення	Формула для розрахунку відносної величини показника,Ri	Вагомість показника		
			%	Кут φ	sinφ
коефіцієнт зносу основних засобів	$K_{ЗН}$	$R_{ЗН} = \frac{0{,}5}{K_{ЗН}}$	7	12°	0,2079
коефіцієнт мобільності активів	$K_{МОБ}$	$R_{МОБ} = \frac{K_{МОБ}}{0{,}5}$	7	12°	0,2079
коефіцієнт оборотності активів	$K_{О.О.К.}$	$R_{ОА} = \frac{K_{ОА}}{2}$	7	12°	0,2079
коефіцієнт оборотності запасів	$K_{О.А.}$	$R_{ОЗ} = \frac{K_{ОЗ}}{2}$	7	12°	0,2079
показник рентабельності власного капіталу	$K_{В.Н.}$	$R_{ВК} = \frac{P_{ВК}}{0{,}2}$	7	12°	0,2079
показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком	$K_{Р.П.}$	$R_{РП} = \frac{P_{РП}}{0{,}15}$	7	12°	0,2079
коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{Н}$	$R_{Н} = \frac{K_{Н}}{0{,}5}$	7	12°	0,2079
показник фінансової стійкості	$K_{ФС}$	$R_{ФС} = \begin{cases} \frac{K_{ФС}}{0{,}875}, \text{якщо } K_{ФС} < 0{,}875 \\ \frac{0{,}875}{K_{ФС}}, \text{якщо } K_{ФС} > 0{,}875 \end{cases}$	7	12°	0,2079
коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	$K_{П.Л.}$	$R_{ПЛ} = \frac{K_{ПЛ}}{1}$	7	12°	0,2079
коефіцієнт ліквідності швидкої	$K_{Ш.Л.}$	$R_{ШЛ} = \begin{cases} \frac{K_{ШЛ}}{0{,}7}, \text{якщо } K_{ШЛ} < 0{,}7 \\ \frac{0{,}7}{K_{ШЛ}}, \text{якщо } K_{ШЛ} > 0{,}7 \end{cases}$	7	12°	0,2079
показник ймовірності банкрутства Таффлера	$Z_{Т}$	$R_{Т} = \frac{Z_{Т}}{0{,}3}$	15	30°	0,5
модель Ліса	$Z_{Л}$	$R_{Л} = \begin{cases} \frac{Z_{Л}}{0{,}037}, \text{якщо } Z_{Л} < 0{,}037 \\ \frac{0{,}037}{Z_{Л}}, \text{якщо } Z_{Л} > 0{,}037 \end{cases}$	15	30°	0,5

Результати розрахунку інтегрального показника рівня безпеки підприємницької діяльності, який кількісно характеризує здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки протистояти окремим видам економічних загроз і небез-

Таблиця 3

Зведені результати розрахунку відносної величини основних показників, які можуть бути використані для оцінки рівня безпеки ПАТ «Сумське науково-виробниче об'єднання» за 2009-2015 рр. (розраховано авторами)

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
коефіцієнт зносу основних засобів	*0,8*	*1,7*	*0,9*	*0,76*	*0,34*	*0,45*	*0,28*
коефіцієнт мобільності активів	*12,3*	*5,7*	*8,5*	*11,8*	*7,4*	*9,1*	*11,7*
коефіцієнт оборотності активів	*0,5*	*0,3*	*0,5*	*0,5*	*0,3*	*0,13*	*0,17*
коефіцієнт оборотності запасів	*0,4*	*0,2*	*0,4*	*0,4*	*0,3*	*0,11*	*0,15*
показник рентабельності власного капіталу	*1,8*	*0,5*	*0,1*	*0,1*	*0*	*0*	*0*
показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком	*0,8*	*0,4*	*0,1*	*0,5*	*0*	*0*	*0*
коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	*0,6*	*0,5*	*0,6*	*0,5*	*0,5*	*0,12*	*0,7*
показник фінансової стійкості	*0,6*	*0,5*	*0,5*	*0,4*	*0,4*	*0,1*	*0,5*
коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	*1,5*	*1,5*	*1,5*	*1,3*	*1,1*	*0,8*	*0,65*
коефіцієнт ліквідності швидкої	*0,7*	*0,7*	*0,9*	*0,8*	*1*	*1,4*	*1,6*
показник ймовірності банкрутства Таффлера	*2,6*	*1,8*	*2*	*2,1*	*1,5*	*1,1*	*1,3*
модель Ліса	*1,5*	*0,9*	*1,5*	*1*	*1,3*	*1,7*	*1,8*

Таблиця 4

Зведені результати розрахунку відносної величини основних показників, які можуть бути використані для оцінки рівня безпеки ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за 2009-2015 рр. (розраховано авторами)

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
коефіцієнт зносу основних засобів	*0,85*	*1,1*	*2,5*	*2,7*	*2,6*	*2,2*	*1,9*
коефіцієнт мобільності активів	*4,2*	*9,5*	*3,9*	*2,3*	*2,3*	*2,7*	*2,5*
коефіцієнт оборотності активів	*0,7*	*0,2*	*0,7*	*0,9*	*0,7*	*0,7*	*0,8*
коефіцієнт оборотності запасів	*0,5*	*0,2*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,45*
показник рентабельності власного капіталу	*0,9*	*1,3*	*1,7*	*0,1*	*1,34*	*0,49*	*0,86*
показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком	*1,1*	*0,9*	*0,7*	*0,5*	*1,2*	*0,4*	*0,8*
коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	*0,9*	*0,3*	*0,5*	*0,9*	*1*	*1,1*	*1,3*
показник фінансової стійкості	*0,7*	*0,2*	*0,4*	*0,6*	*0,9*	*0,6*	*0,9*
коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	*1,6*	*1*	*0,9*	*1,03*	*1,1*	*1,2*	*2,2*
коефіцієнт ліквідності швидкої	*0,9*	*0,68*	*3,5*	*2,2*	*1,5*	*1,3*	*0,83*
показник ймовірності банкрутства Таффлера	*2,8*	*1,3*	*2,4*	*1,8*	*2,1*	*2*	*3,49*
модель Ліса	*0,2*	*0,5*	*0,8*	*0,9*	*1,3*	*1,2*	*1,3*

Таблиця 5

Зведені результати розрахунку відносної величини основних показників, які можуть бути використані для оцінки рівня безпеки ПАТ «НВАТ ВНДЕІ «Компресормаш» за 2009-2015 рр. (розраховано авторами)

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
коефіцієнт зносу основних засобів	*1,1*	*1*	*1*	*0,9*	*0,9*	*0,8*	*0,7*
коефіцієнт мобільності активів	*7,2*	*8,4*	*11,5*	*10,6*	*5,1*	*8,3*	*4,8*
коефіцієнт оборотності активів	*0,4*	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*0,1*	*0,5*	*0,46*
коефіцієнт оборотності запасів	*0,3*	*0,4*	*0,5*	*0,4*	*0,5*	*0,4*	*0,38*
показник рентабельності власного капіталу	*0,3*	*0,1*	*0,9*	*0,1*	*0*	*0*	*1,19*
показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком	*0,2*	*0,1*	*0,5*	*0,1*	*0*	*0*	*0,44*
коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	*0,8*	*0,8*	*0,7*	*0,6*	*0,52*	*0,26*	*0,49*
показник фінансової стійкості	*0,5*	*0,5*	*0,6*	*0,4*	*0,3*	*0,15*	*0,29*
коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	*1,3*	*1,4*	*1,7*	*1,3*	*0,9*	*0,9*	*1,1*
коефіцієнт ліквідності швидкої	*0,6*	*0,9*	*0,7*	*1*	*1,4*	*1,5*	*1,15*
показник ймовірності банкрутства Таффлера	*7*	*1,7*	*1,7*	*2*	*1,9*	*1,8*	*1,65*
модель Ліса	*0,72*	*1*	*1,4*	*1,3*	*0,9*	*1,84*	*1,49*

Таблиця 6

Результати розрахунку інтегрального показника рівня безпеки підприємницької діяльності (розраховано авторами)

Назва підприємства	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ «Сумськенауково-виробниче об'єднання»	*3,662*	*2,604*	*2,793*	*4,384*	*2,886*	*3,216*	*2,609*
ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш»	*1,742*	*1,954*	*3,796*	*2,734*	*3,389*	*2,765*	*3,529*
ПАТ «НВАТ ВНДЕІ «Компресормаш»	*3,252*	*2,423*	*3,291*	*2,939*	*1,617*	*2,777*	*1,973*

пек для усіх обраних нами підприємств можуть бути представлені у табличному вигляді (табл. 3 – 5).

Також побудуємо графічну інтерпретацію інтегрального показника рівня безпеки підприємницької діяльності (рис. 2 – 4).

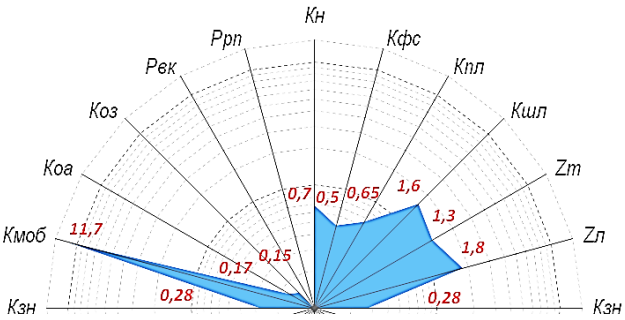

Рис. 2. Рівень економічної безпеки ПАТ «Сумське науково-виробниче об'єднання» у 2015 році (побудовано авторами)

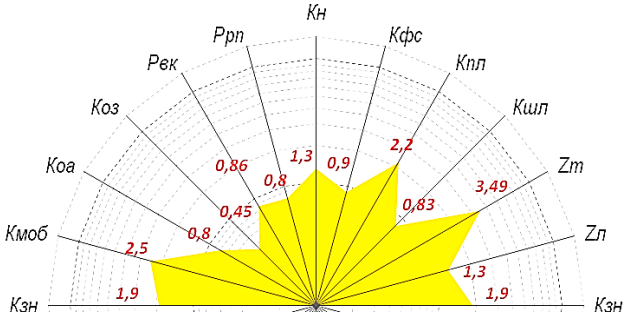

Рис. 3. Рівень економічної безпеки ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» у 2015 році (побудовано авторами)

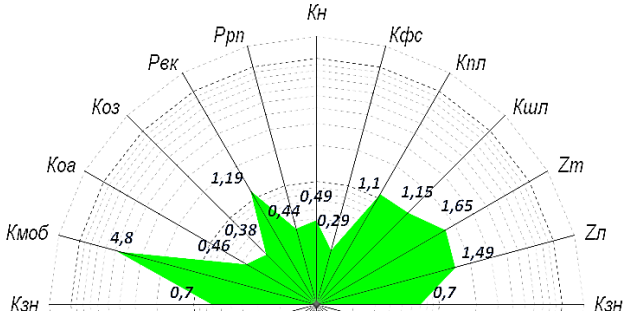

Рис. 4. Рівень економічної безпеки ПАТ «НВАТ ВНДЕІ «Компресормаш» у 2015 році (побудовано авторами)

Таким чином, рівень безпеки підприємницької діяльностінаочно представлено різницею площ багатокутників. Запропонований підхід правомірний для будь-якої кількості порівнюваних підприємств, критеріїв і параметрів оцінки що дозволяє не тільки виявити підприємство з найвищим і найменшим рівнем економічної безпеки (вищим є рівень економічної безпеки того підприємства, оцінна циклограма якого має більшу площу), але і проаналізувати, за рахунок яких параметрів виграє або поступається конкретне підприємство, а також наскільки вагомі ці параметри.

Результати розрахунку інтегрального показника, який кількісно характеризує здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпекипротистояти окремим видам економічних загроз і небезпек заносимо у таблицю 6.

Далі ми отримуємо можливість побудувати графіки зміни значень інтегрального показника, який кількісно характеризує здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки протистояти окремим видам економічних загроз і небезпек в залежності від фактору часу та побудувати прогноз рівня безпеки підприємницької діяльності на найближчі 5 років за допомогою MS Excel (рис. 5–7).

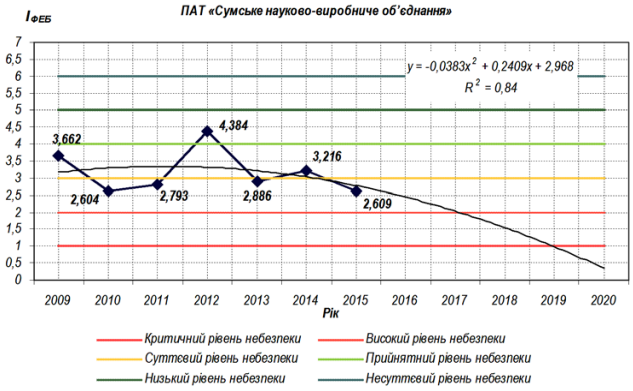

Рис. 5. Прогноз зміни рівня економічної безпеки ПАТ «Сумське науково-виробниче об'єднання» до 2020 року (побудовано авторами)

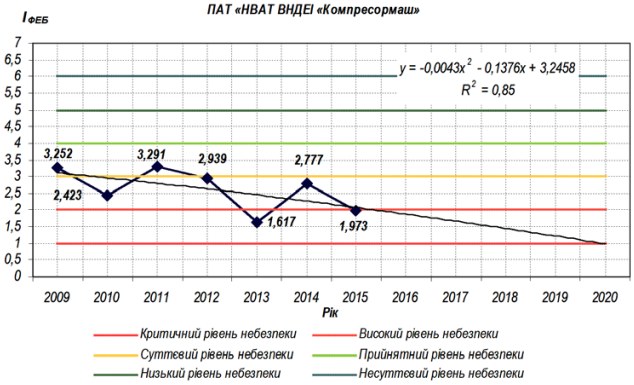

Рис. 6. Прогноз зміни рівня економічної безпеки ПАТ «НВАТ ВНДЕІ «Компресормаш» до 2020 року (побудовано авторами)

Рис. 7. Прогноз зміни рівня економічної безпеки ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» до 2020 року (побудовано авторами)

Як ми бачимо існує тенденція до зменшення рівня безпеки підприємницької діяльності для всіх провідних машинобудівних підприємств Сумської області, до яких належать ПАТ «Сумське науково-виробниче об'єднання», ПАТ «Сумський завод «Насосе-

нергомаш» та ПАТ «НВАТ ВНДЕІ «Компресормаш». Прогнозні значення рівня безпеки підприємницької діяльності вже у 2018-2020 роках можуть досягти критичних позначок.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного нами дослідження свідчать, що з метою економічної оцінки рівня безпеки підприємницької діяльності може бути використаний такий індикатор як «інтегральний показник рівня безпеки підприємницької діяльності».

Авторський науково-методичний підхід до визначення інтегрального показника рівня безпеки підприємницької діяльності базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки суб'єктів господарювання з виявленням потенційних та реальних загроз і небезпек.

Ми вважаємо, що перетворюючись на небезпеку, економічні загрози стають реальними факторами нанесення збитків. Вказаний показник пропонується використовувати при прийнятті управлінських рішень щодо аналізу, протидії та нейтралізації реальних та потенційних загроз в управлінні підприємницькою діяльністю як на рівні окремих суб'єктів господарювання, так і на регіональному та національному рівнях.

Використовуючи запропонований науково-методичний підхід нами було розраховано інтегральний показник, який кількісно характеризує здатність організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю протистояти окремим видам економічних загроз і небезпек. Зокрема, на прикладі провідних підприємств Сумської області була визначена динаміка такого показника за період з 2009 по 2015 рр. та спрогнозовано тенденції його зміни на період до 2020 року.

На наш погляд запропонований науково-методичний підхід до удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю, який враховує економічну оцінку рівня безпеки підприємницької діяльності як складової національної безпеки держави, доцільно використовувати при обґрунтуванні стратегії збалансованого розвитку як окремих регіонів, так і країни у цілому.

Подальші дослідження у даному напрямку нададуть можливість удосконалення окремих інструментів організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю в Україні з урахуванням фактору безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білошкурська Н.В. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємств / Н.В. Білошкурська, М.В. Білошкурський // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2 (19). – С. 85-89
2. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О. В. Васильєв, В. І. Мейта // Економічний аналіз. – 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138-145.
3. Гапак, Н. М. Економічна безпека підприємства: сутність, зміст та основи оцінки / Н. М. Гапак // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 3(40). – С. 62–65.
4. Голович Н. М. Методика аналізу та оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / Н. М. Голович // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т.18. – Вип. 3/1. – С. 79-83.
5. Ділова Сумщина: Презентаційна книга-довідник. – Суми: Рекламно-видавниче об'єднання «АС-Медіа», 2000. – 304 с.
6. Доценко О. І. Формування системи оцінювання рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням впливу підприємницьких ризиків / О.І. Доценко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т.18. – Вип. 1. – С. 69-78.
7. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна монографія у 2т.]. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т. 2. – 349 с.
8. Іванченко Н. О. Концептуальна модель механізму функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. О. Іванченко // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2012. – № 1. – С. 100-103
9. Інформація емітента. Регулярна інформація. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенергомаш»за станом на 20.10.2016 р. – Режим доступу: http://nempump.com/o-gruppe-gms/informatsiya-emitenta/
10. Корнієнко Т.О. Методика оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / Т.О. Корнієнко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4 (21). – С. 336-342.
11. Маслак О. І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О. І. Маслак, Н. Є. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 198-208.
12. Маслак О.І. Підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Вісник Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського. – Кременчук, 2011. – Вип. 6 (71). – С. 183-187.
13. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: [Електронний ресурс] / Затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.98 N 22. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98
14. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: [Електронний ресурс] / Затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 27.06.1997 р. N 81. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97/page
15. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльностіпо Сумській області [Електронний ресурс]: за станом на 20.10.2016 р. / Головне управління статистики у Сумській області – Режим доступу: http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=181&level=3
16. Резніков О.Л. Методичні рекомендації до оцінки ефективності заходів із забезпечення економічної безпеки підприємств металургії / О.Л.Резніков // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2010. – Випуск 42. – С. 208-217.
17. Рета М.В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / М.В. Рета, А.О. Іванова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 21 (994) – С. 29-37.
18. Річна інформація емітента цінних паперів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Науково-виробниче акціонерне товариство «ВНДІ компресормаш»за станом на 20.10.2016 р. – Режим доступу: http://old.vnii.com.ua/content/dokumenty
19. Фінансова звітність [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» за станом на 20.10.2016 р. – Режим доступу: http://frunze.com.ua/uk/pro-kompaniyu/dlya-aktsioneriv/finansova-zvitnist/
20. Халіна В.Ю. Методичний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства / В.Ю. Халіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2014. – Випуск І (53). – С. 173-181.
21. Якубович З. В. Недоліки методик оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення / З. В. Якубович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704. – С. 71-76.

УДК 338:69.003

Коваленко-Марченкова Є.В.
аспірант кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена розробці підходу до оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі. Підхід базується на побудові радару чутливості формування та використання потенціалу за складовими до впливу зовнішніх факторів. Він дозволяє встановити черговість розробки заходів забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Ключові слова: конкурентоспроможність потенціалу галузі, фактори конкурентоспроможності потенціалу, вплив факторів, формування потенціалу, використання потенціалу, будівельна галузь.

Коваленко-Марченкова Е.В. ПОДХОД К ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена разработке подхода к оценке влияния факторов на конкурентоспособность потенциала строительной отрасли. Подход базируется на построении радара чувствительности формирования и использования потенциала по составляющим к влиянию внешних факторов. Он позволяет установить очередность разработки средств обеспечения конкурентоспособности потенциала строительной отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность потенциала отрасли, факторы конкурентоспособности потенциала, влияние факторов, формирование потенциала, использование потенциала, строительная отрасль.

Kovalenko-Marchenkova Ye.V. APPROACH TO ESTIMATION OF FACTORS INFLUENCE ON COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL

The article is devoted to development of approach to estimation of factors influence on competitiveness of the construction branch potential. The approach is based on building the radar of sensitivity of potential forming and usage on components to the influence of external factors. It allows to prioritize the development of maintenance tools for competitiveness of construction branch potential.

Keywords: competitiveness of branch potential, factors of competitiveness of potential, influence of factors, formation of potential, using of potential, construction branch.

Постановка проблеми. Оцінка факторів конкурентоспроможності потенціалу є необхідним інструментом забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі [4, с. 206-210]. Підхід до оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу дозволяє визначити необхідні параметри процесу забезпечення конкурентоспроможності та його кількісні характеристики [6, с. 82-84]. На основі результатів застосування підходу до оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі може бути сформована система забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності галузі досліджували багато вчених, серед них О. Транченко, Т. Борисова [1, с. 54-60; 10, с. 7-10]. У роботах П. Гончарук, О. Тимошенко, І. Почтарук та К. Коцюбівської досліджувались підходи до оцінки конкурентоспроможності потенціалу [3, с. 82-85; 8, с. 41-45; 9, с. 230-235]. Н. Касьянова, Д. Солоха, та О. Белякова вивчали оцінку потенціалу, його формування і використання [5, с. 148-195]. Але недослідженим залишається питання розробки підходу до оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка підходу до оцінки впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка впливу факторів на конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі розпочинається з встановлення складової, що чинить найбільший вплив на зміну узагальнюючого індикатору формування потенціалу будівельної галузі. З цією метою пропонуємо визначити зміну індикаторів формування потенціалу будівельної галузі за складовими та узагальнюючого індикатору формування потенціалу будівельної галузі [2]. У 2005 році індикатори формування потенціалу будівельної галузі за природно-ресурсною та інтелектуальною складовою знижувались (на 0,021 та 0,001 бали), тоді як індикатори за інвестиційною, науково-технічною та інфраструктурною складовою зростали. Найбільшим було зростання індикатора формування потенціалу будівельної галузі за науково-технічною складовою, яке склало 0,245 бали. У 2006 році зростання відбулося по всіх індикаторах формування потенціалу будівельної галузі. Найменшим було зростання індикатора формування потенціалу по науково-технічній складовій (на 0,008 бали), а найбільшим – по інтелектуальній складовій. У 2007 році індикатори формування за природно-ресурсною, інвестиційною та інфраструктурною складовою збільшувалися (на 0,180 бали, 0,291 та 0,095 бали відповідно). По науково-технічній та інтелектуальній складовій індикатори формування потенціалу у 2007 році зменшувались – на 0,009 бали та 0,231 бали відповідно. У 2008 році знов зростали індикатори формування потенціалу будівельної галузі за всіма складовими. За інфраструктурною складовою зростання індикатора формування було найменшим і склало 0,002 були, а за природно-ресурсною – найбільшим (0,169 бали). 2009 рік охарактеризувався кризовими процесами в економіці в цілому. Отже саме цього року спостерігалось зниження значень індикаторів формування потенціалу будівельної галузі за всіма складовими. Найсуттєвіше знизилось значення за інвестиційною складовою – на 0,530 бали. У 2010 році ситуація дещо стабілізувалась, що проявилось у збільшенні значень індикаторів формування потенціалу будівельної галузі за природно-ресурсною та інфраструктурною складовими (на 0,067 та 0,016 бали). Однак за іншими складовими зміна індикаторів формування лишалась негативною. У 2011 році знижувалось лише значення

індикатора формування потенціалу будівельної галузі лише по науково-технічній складовій (на 0,010 бали), а у 2012 році – по природно-ресурсній та науково-технічній (на 0,150 та 0,004 бали). У 2013 році ситуація погіршилась, про що свідчить зниження індикаторів формування потенціалу будівельної галузі за трьома складовими з п'яти – за науково-технічною (на 0,012 бали), інтелектуальною (на 0,025 бали) та інфраструктурною (на 0,421 бали). Щодо 2014-2015 років, то впродовж цих років скорочувались значення індикаторів формування потенціалу будівельної галузі за всіма складовими потенціалу будівельного потенціалу без виключення. Найбільше скорочення було характерне для значення індикатора формування потенціалу за науково-технічною складовою (на 0,131 бали). В середньому за 2004-2015 роки індикатори формування потенціалу будівельної галузі за науково-технічною, інтелектуальною та інфраструктурними складовими скорочувались щороку на 0,0325 бали, 0,0287 бали та 0,0132 бали. За іншими складовими середньорічний приріст був позитивним – 0,0076 за природно-ресурсною, 0,0023 – за інвестиційною. Узагальнюючий індикатор формування потенціалу будівельної галузі скорочувався у 2009-2010 роках (на 0,368 та 0,027 бали, відповідно) та у 2013-2015 роках (на 0,061 бали, 0,153 та 0,072 бали). Інші роки досліджуваного періоду характеризувались збільшенням узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі.

В таблиці 1. наведено базові, фактичні та умовні значення узагальнюючого індикатору формування потенціалу будівельної галузі за останні роки.

Таблиця 1

Дані для факторного аналізу зміни узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі

Рік	Узагальнюючий індикатор формування потенціалу					
	Базове значення	Перше умовне	Друге умовне	Третє умовне	Четверте умовне	Фактичне значення
2005	0,523	0,5189	0,5287	0,5777	0,5775	0,585
2006	0,585	0,6123	0,6379	0,6395	0,7169	0,725
2007	0,725	0,7608	0,8190	0,8172	0,7710	0,790
2008	0,790	0,8238	0,8503	0,8757	0,9009	0,901
2009	0,901	0,8246	0,7185	0,6501	0,5801	0,533
2010	0,533	0,5467	0,5427	0,5375	0,5031	0,506
2011	0,506	0,5590	0,5633	0,5613	0,5731	0,580
2012	0,580	0,5505	0,5717	0,5709	0,5871	0,668
2013	0,668	0,6898	0,6985	0,6961	0,6911	0,607
2014	0,607	0,5534	0,5266	0,4860	0,4632	0,454
2015	0,454	0,4507	0,4385	0,4123	0,3971	0,381

Примітка: розраховано автором

За результатами факторного аналізу видно, що в середньому на зміну узагальнюючого індикатора формування потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період найбільше вплинуло скорочення індикаторів за науково-технічною та інтелектуальною складовими. За рахунок зміни науково-технічної складової узагальнюючий індикатор формування потенціалу будівельної галузі скоротився на 0,0065 бали, а за рахунок інтелектуальної складової – на 0,0057 бали. В середньому за 2005-2014 роки відбувалось зниження на 0,0129 бали.

Для визначення чутливості складових потенціалу будівельної галузі з точки зору його формування до впливу факторів побудуємо матрицю попарних порівнянь, дані наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Матриця попарних порівнянь за складовими з точки зору формування потенціалу

Номер складової	1	2	3	4	5	∑
1	1,000	1,161	1,576	1,085	1,243	6,065
2	0,861	1,000	1,357	0,935	1,071	5,224
3	0,635	0,737	1,000	0,689	0,789	3,849
4	0,922	1,070	1,452	1,000	1,145	5,589
5	0,805	0,934	1,268	0,873	1,000	4,879
Сумарно						25,606
Максимальне значення						6,065

Примітка: розраховано автором

За даними матриці визначено коефіцієнти чутливості складових до впливу факторів, наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Визначення коефіцієнтів чутливості складових потенціалу будівельної галузі в процесі його формування

Номер складової	Розрахунок коефіцієнтів чутливості	Коефіцієнт чутливості
1	6,065/6,065	1,000
2	5,224/6,065	0,861
3	3,849/6,065	0,635
4	5,589/6,065	0,922
5	4,879/6,065	0,805

Примітка: розраховано автором

Інтерпретувати коефіцієнт чутливості можна на основі шкали: від 0 до 0,2 – дуже низька чутливість; від 0,2 до 0, 4 – низька чутливість; від 0,4 до 0,6 – середня чутливість; від 0,6 до 0,8 – висока чутливість; від 0,8 до 1,0 – дуже висока чутливість [7, с. 109-114]. Як видно з даних таблиці 3, складові потенціалу будівельної галузі потрапляють у інтервали з високою (науково-технічна) та дуже високою (інвестиційна, природно-ресурсна, інтелектуальна, інфраструктурна) чутливістю.

Наочно коефіцієнти чутливості складових з точки зору формування потенціалу будівельної галузі представлені на діаграмі.

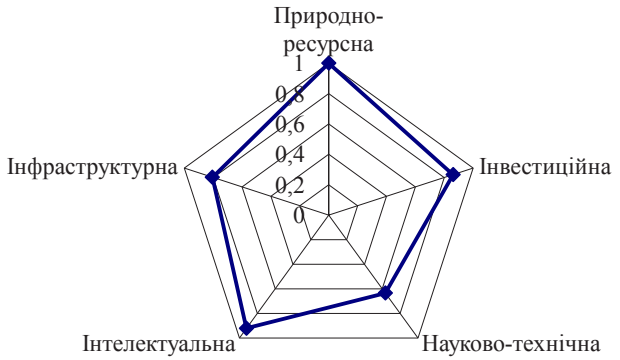

Рис. 1. Радар чутливості складових потенціалу будівельної галузі з точки зору його формування (побудовано автором)

Радар чутливості підтверджує, що розкид значень коефіцієнтів чутливості за складовими в ході формування потенціалу будівельної галузі є незначним.

Виходячи з високого рівня чутливості складових будівельної галузі, розробляти заходи в сфері забезпечення конкурентоспроможності потенціалу в ході його формування слід згідно черговістю за отриманим значенням чутливості.

Розраховуючи зміну індикаторів використання потенціалу будівельної галузі за складовими та узагальнюючого індикатору використання потенціалу будівельної галузі [2], можемо зазначити, що у 2005 році індикатори використання потенціалу будівельної галузі скоротились за всіма складовими, окрім інвестиційної та інфраструктурної, по яких індикатор використання збільшився на 0,016 та 0,001 бали. Найбільше скорочення спостерігалось по індикаторах використання потенціалу за науково-технічною та інтелектуальною складовою (на 0,041 та 0,045 бали). У 2006 році індикатор використання потенціалу за природно-ресурсною складовою скоротився на 0,020 бали, а по всіх інших складових – збільшувався. Найсуттєвішим було зростання індикатору використання потенціалу будівельного підприємства за інфраструктурною та інтелектуальною складовою, яке склало 0,048 та 0,045 бали. За науково-технічною складовою зростання було досить значимим і складало 0,035 бали. У 2007 році індикатори використання потенціалу за всіма складовими збільшувались. При цьому найбільше збільшення характерним було для науково-технічної складової потенціалу будівельного підприємства (0,056 бали). Найменшим було зростання індикатора використання потенціалу за природно-ресурсною та інвестиційною складовими (0,009 та 0,004 бали). У 2008 році індикатори використання потенціалу будівельної галузі за всіма складовими знижувались: найбільше за природно-ресурсною та інфраструктурною складовим (на 0,200 бали та 0,167 бали, відповідно). Найменше було зниження по інтелектуальній складовій (на 0,094 бали). У 2009 році ситуація покращилась. Індикатори використання потенціалу будівельної галузі зростали по всіх складових, окрім науково-технічної та інфраструктурної. Індикатор використання потенціалу за науково-технічною складовою у 2009 році знижувався незначною мірою (на 0,003 бали), а за інфраструктурною – на 0,005 бали. У 2010-2012 роки індикатори використання потенціалу будівельної галузі по всіх складових зростали. У 2010 та 2011 році найбільшим було зростання індикатору використання за інвестиційною складовою (0,071 та 0,087 бали), а у 2012 році – за природно-ресурсною складовою (0,149 бали). Найменше збільшився у 2010 та 2012 році індикатор використання за інфраструктурною складовою (на 0,033 бали та 0,047 бали), у 2011 році – за природно-ресурсною складовою (на 0,022 бали). У 2013 році спостерігалось зменшення по індикаторах використання потенціалу за всіма складовими, окрім інфраструктурною. У 2014 році зменшенням характеризувались всі складові. Найбільшим було зниження за інфраструктурною складовою (0,463 бали), найменшим – за науково-технічною (0,359 бали). 2015 рік відзначився зростанням індикаторів використання потенціалу будівельної галузі за всіма складовими. Найбільшим було зростання по науково-технічній складовій (на 0,106 бали), найменшим– по інвестиційній (на 0,063 бали). В середньому за 2004-2015 роки індикатори використання потенціалу будівельної галузі за всіма складовими знижувались. Найменше зниження спостерігалось за науково-технічною складовою (на 0,0137 бали). Найбільше щороку в середньому скорочувались індикатори використання потенціалу за природно-ресурсною та інфраструктурною складовими (0,0325 та 0,0207 бали). Узагальнюючий індикатор використання потенціалу будівельної галузі скорочувався у 2005 (на 0,015 бали), у 2008 (на 0,141 бали), а також у 2013 та 2014 роках (на 0,062 та 0,410 бали, відповідно). Інші роки досліджуваного періоду характеризувались збільшенням узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі.

В таблиці 4. наведено базові, фактичні та умовні значення узагальнюючого індикатору використання потенціалу будівельної галузі за останні роки.

Таблиця 4

Дані для факторного аналізу зміни узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі

Рік	Узагальнюючий індикатор використання потенціалу					
	Базове значення	Перше умовне	Друге умовне	Третє умовне	Четверте умовне	Фактичне значення
2004	-	-	-	-	-	-
2005	0,748	0,7469	0,7501	0,7419	0,7329	0,733
2006	0,733	0,7291	0,7325	0,7395	0,7485	0,758
2007	0,758	0,7598	0,7606	0,7718	0,7760	0,784
2008	0,784	0,7445	0,7203	0,6959	0,6771	0,644
2009	0,644	0,6483	0,6606	0,6600	0,6646	0,664
2010	0,664	0,6692	0,6834	0,6894	0,7006	0,707
2011	0,707	0,7116	0,7291	0,7405	0,7453	0,758
2012	0,758	0,8011	0,8309	0,8637	0,8931	0,902
2013	0,902	0,8771	0,8544	0,8396	0,8256	0,841
2014	0,841	0,7601	0,6727	0,6009	0,5235	0,431
2015	0,431	0,4501	0,4627	0,4839	0,5047	0,525

Примітка: розраховано автором

Таблиця 5

Матриця попарних порівнянь за складовими з точки зору використання потенціалу

Номер складової	1	2	3	4	5	∑
1	1,000	1,006	1,096	1,130	1,102	5,334
2	0,994	1,000	1,090	1,124	1,096	5,304
3	0,912	0,917	1,000	1,031	1,005	4,865
4	0,885	0,890	0,970	1,000	0,975	4,721
5	0,907	0,913	0,995	1,025	1,000	4,840
Сумарно						25,064
Максимальне значення						5,334

Примітка: розраховано автором

Аналізуючи результати факторного аналізу зміни узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі видно, що в середньому на зміну узагальнюючого індикатора використання потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період найбільше вплинуло скорочення індикаторів за природно-ресурсною та інфраструктурною складовими. За рахунок зміни природно-ресурсної складової узагальнюючий індикатор використання потенціалу будівельної галузі скоротився на 0,0065 бали, а за рахунок інфраструктурної складової – на 0,0041 бали. В середньому за 2005-2014 роки відбувалось зниження узагальнюючого індикатору використання потенціалу будівельної галузі на 0,0203 бали.

Для визначення чутливості складових потенціалу будівельної галузі з точки зору його використання до впливу факторів побудуємо матрицю попарних порівнянь, наведені в таблиці 5.

За даними матриці визначено коефіцієнти чутливості, які наведені в таблиці 6.

Таблиця 6

Визначення коефіцієнта чутливості складових потенціалу будівельної галузі з точки зору його використання

Номер складової	Розрахунок коефіцієнтів чутливості	Коефіцієнт чутливості
1	5,334/5,334	1,000
2	5,304/5,334	0,994
3	4,865/5,334	0,912
4	4,721/5,334	0,885
5	4,840/5,334	0,907

Примітка: розраховано автором

Як видно з даних таблиці 6., усі складові потенціалу будівельної галузі попадають у інтервали з дуже високою чутливістю з точки зору їхнього використання [7, с. 109-114].

Наочно коефіцієнти чутливості з точки зору використання потенціалу будівельної галузі представлені на діаграмі.

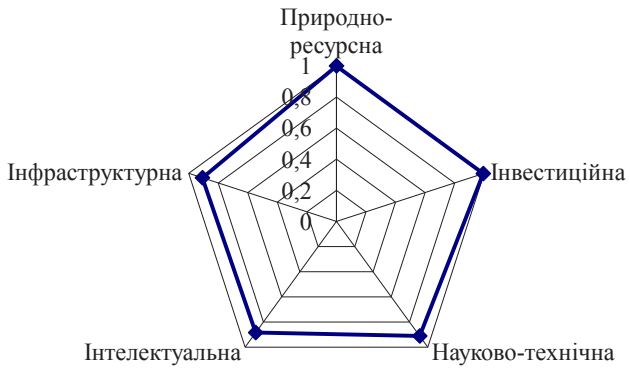

Рис. 2. Радар чутливості складових потенціалу будівельної галузі з точки зору його використання (побудовано автором)

Радар чутливості підтверджує, що розкид значень коефіцієнтів чутливості за складовими в ході використання потенціалу будівельної галузі є незначним.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з дуже високого рівня чутливості складових будівельної галузі, розробляти заходи в сфері забезпечення конкурентоспроможності потенціалу в ході його використання слід згідно черговості за отриманим значенням чутливості. З врахуванням фактичного рівня потенціалу будівельної галузі та чутливості до впливу зовнішніх факторів, подальше дослідження буде спрямовано на встановлення пріоритетності складових для розробки заходів забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисова Т. М. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т. М. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 54-60.
2. Верхоглядова Н. І. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі України / Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко-Марченкова // Ефективна економіка. – 2017. – № 3. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5471
3. Гончарук П.А. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності потенціалу суб'єкта господарювання / П.А. Гончарук // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1. – Том 2. – С. 82-85.
4. Ісаєнко Д. Будівельний комплекс України: трансформація в умовах переходу до ринкового господарства / Д.Ісаєнко // Держава і суспільство. – 2010. – № 17. – С. 206-210.
5. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст]: підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.
6. Коваленко-Марченкова Є.В. Класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі / Є. В. Коваленко-Марченкова // Materials of the XIII International scientific and practical Conference «SCIENCE AND CIVILIZATION- 2017», Volume 2: Economic science. Sheffield. Science and education LTD. – P. 82-84.
7. Коваленко-Марченкова Є.В. Методичний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності потенцілу будівельної галузі / Є. В. Коваленко-Марченкова // Бізнес інформ. – 2016. – № 12 (467). – С. 109-114.
8. Почтарук І.С. Методичні підходи до оцінки галузевої конкурентоспроможності / І.С. Почтарук // / Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – Вип. 7. – С. 41-45. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2011_7_14.
9. Тимошенко О. В. Підходи до визначення вагових коефіцієнтів інтегральних індексів економічної безпеки національної економіки / О. В. Тимошенко, К. І. Коцюбівська //Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 8. – С. 230-235. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_8_47
10. Транченко О. М. Оцінка галузевої конкурентоспроможності (на прикладі агропромислового комплексу) / О. М. Транченко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 9-10(2). – С. 7-10.

УДК 339.942

Конрад Ю.В.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

Мельник Т.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ВІД ІНТЕГРАЦІЇ У МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто динаміку та структуру ключових показників розвитку економіки України в контексті інтеграції у міжнародні виробничі мережі (МВМ). Досліджено взаємозв'язок між зміною попиту на продукцію, проміжним споживанням імпортованої продукції, сукупним імпортом та валовим випуском. Проаналізовано які види діяльності є більш чутливими до зміни обсягів проміжного споживання імпортованої продукції.

Ключові слова: міжнародні виробничі мережі, проміжне споживання, валовий випуск, структурні зрушення, макроекономічний ефект.

Конрад Ю.В., Мельник Т.М. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ОТ ИНТЕГРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СЕТИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены динамика и структура ключевых показателей развития экономики Украины в контексте интеграции в международные производственные сети (МПС). Исследована взаимосвязь между изменением спроса на продукцию, промежуточным потреблением импортируемой продукции, совокупным импортом и валовым выпуском. Проанализированы виды деятельности, которые наиболее чувствительны к изменению объемов промежуточного потребления импортируемой продукции.

Ключевые слова: международные производственные сети, промежуточное потребление, валовый выпуск, структурные сдвиги, макроэеономический эффект.

Konrad Y.V., Melnik T.M. MACROECONOMIC EFFECTS FROM INTEGRATION INTO INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS FOR THE UKRAINIAN ECONOMY

The article considers the dynamics and the structure of the key indicators of economic development of Ukraine in context of integration into international production networks (IPN). The investigation of relationship between changes in demand for products, intermediate consumption of imported products, import and the gross output showed the existence of close links between the studied parameters. Using of Input-output database allowed analyzing technological relations of production system, isolate the most integrated in the IPN industries and identifying areas, which in conditions of stimulating and reforming which could lead to the most significant macroeconomic effects. The results showed the dominance of low-tech industries, which create little value added.

Keywords: international production networks, intermediate consumption, gross output, structural changes, macroeconomic effect.

Постановка проблеми. Інтеграція підприємств у міжнародні виробничі мережі має наслідком велику кількість макроекономічних ефектів, які знаходять своє відображення в ключових показниках розвитку економік окремих країн. Так, світові організації, такі як ОЕСР та ЮНКТАД здійснюють щорічний аналіз діяльності міжнародних виробничих мереж, досліджуючи існуючі виробничі зв'язки та оцінюючи їх вплив на економіки різних країн, однак результати їх досліджень станом на 2015 р. стосуються лише 61 найбільших економік світу, тоді як Україна і досі залишається осторонь.

Для економіки України, головним вектором розвитку якої наразі є забезпечення стійкого економічного зростання, аналіз макроекономічних ефектів від інтеграції у МВМ є вкрай важливим з огляду оцінки можливостей подальшого поглиблення співпраці в рамках МВМ, визначення ключових рушійних галузей та напрямів діяльності, розробки та впровадження подальших програм та стратегій розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у дослідження макроекономічних ефектів від інтеграції у МВМ на розвиток національних економік є роботи В. Кондратьєва [3], В. Рути, М. Сайто [6] та ін., які досліджували вплив зовнішньої торгівлі на міжгалузевий баланс та економічне зростання.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Нарощення співпраці в рамках МВМ у усьому світі призвело до глобальних зрушень в структурі зовнішньої торгівлі та міжнародного виробництва. Ці зрушення знайшли різне відображення на економіці розвинених країн та країн, що розвиваються, що зумовлено різними рівнями технологічного розвитку та відмінними структурами економік. Через наявність значних диспропорцій та нераціональності розподілу ресурсів в економіці, Україна наразі виступає в більшості сировинним придатком розвинених країн в процесі міжнародного виробництва. Саме тому оцінити макроекономічні ефекти від інтеграції у МВМ є досить актуальним і в подальшому може слугувати підґрунтям для розробки та впровадження рекомендацій та стратегій розвитку.

Метою статті є дослідження макроекономічних ефектів від інтеграції національних підприємств у міжнародні виробничі мережі для економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Поглиблення співпраці в рамках інтеграційних структур, а особливо в МВМ створює велику кількість макроекономічних ефектів для економіки країни. Згідно з дослідженнями фахівців Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, макроекономічні ефекти від інтенсифікації процесів інтеграції можна оцінити шляхом аналізу структурних зрушень в економіці [7].

Нині, в економіці України спостерігаються суттєві структурні диспропорції в розвитку її галузей, що пояснюється значною технологічною відсталістю окремих виробництв, яка триває та посилюється вже багато років, та зосередженості вітчизняних підприємств на одержанні короткострокових вигод. Такий стан речей не відповідає потенційним можливостям

розвитку нашої країни та стримує реалізацію заходів для її реформування.

За період 2005-2015 рр економіка України зазнала впливу різних факторів екзогенного та ендогенного характеру, які знайшли своє відображення на динаміці її структури (Табл. 1).

Так, 2005-2015 рр можна умовно поділити на 4 періоди: I – 2005-2007 рр. – період економічного зростання, що характеризувався диверсифікацією та майже повним завантаженням виробництв, використанням переваг від зміни офіційного курсу національної грошової одиниці відносно долару США; II – 2008-2009 рр. – період фінансово-економічної кризи, яка торкнулася всіх секторів економіки, та знайшла своє відображення на зменшенні реального ВВП, зниженні індексів цін виробників та споживчих цін на фоні значного знецінення гривні, занепаді ключових галузей економіки; III – 2010-2012 рр. – період поступового відновлення, який характеризувався незначним зростанням реального ВВП на тлі збільшення обсягів валового випуску, зміцнення гривні та зменшенні ключових індексів цін, що було зумовлено в цілому екстенсивними факторами економічного розвитку при незмінній технологічній базі більшості виробництв; IV – 2013-2015 – період національної економічної кризи, зумовленої нестабільною макроекономічною та політичною ситуацією, запровадженням АТО, та, на фоні цього, подальшого поглиблення технологічної та економічної відсталості нашої країни. Поділ на такі етапи, на нашу думку, об'єктивно відображає структурні зрушення в економіці країни, що зумовлені впливом різноманітних факторів на окремих етапах економічного розвитку України.

Згідно з дослідженнями фахівців МВФ важливим макроекономічним ефектом від участі країн у міжнародних виробничих мережах свідчить випереджаюче зростання обсягів торгівлі продукцією виробничих сфер над обсягами випуску, що пояснюється збільшенням у структурі торгівлі товарів для проміжного споживання. Так, відношення світового експорту до обсягів виробництва збільшилось із 20% у 1995 р до 30% у 2008 р (однак зменшилось до 25% у 2009 р, що пояснюється впливом світової фінансово-економічної кризи). В окремих країнах, таких як, наприклад Китай, цей показник збільшився із 23% до 39%, а в окремих країна-членах ЄС він збільшився із 30% до 40% [6, с. 53; 11].

Щодо України, то ситуація є дещо відмінною. Якщо у 2009 р. розвинені країни вже активно інтегрувались до МВМ, то Україна лише починала робити перші кроки в цьому напрямку, що знайшло своє відображення в індексах структурних зрушень в обсягах валового експорту та випуску (Рис 1.). Так, до 2010 р. зростання обсягів випуску продукції відбувалось швидше, аніж зростання обсягів реалізації продукції на зовнішній ринок, тобто спостерігалось перевищення пропозиції над попитом, а використання продукції проміжного споживання в цілому було орієнтовано на задоволення потреб внутрішнього ринку.

Рис. 1. Динаміка валового експорту та випуску продукції у 2005-2014 рр.

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

Джерело: складено автором за даними [8]

У період 2010-2012 рр відбулись зміни: валовий експорт почав зростати більшими темпами ніж випуск, що можна пояснити збільшенням частки продукції проміжного споживання в т.ч. імпортованої продукції в експорті. У 2014 р темп зростання валового експорту перевищив темп зростання випуску на 12,7 в.п., що відбулось в більшості за рахунок зростання використаних ресурсів імпортного походження.

Фахівці ОЕСР та ЮНКТАД досліджуючи макроекономічні ефекти інтеграції у МВМ на економіки окремих країн також звертаються до теорії класичної макроекономічної рівноваги [10; 11]. Так, за класичним визначенням економічної теорії макроекономічний ефект проявляється у зміні основної макроекономічній тотожності, а саме у зміні головного результативного показника діяльності всіх сфер економіки країни у більшому ступені, ніж зміни його ключових компонент, що ініціювали таку зміну [4, с. 26-27]. Для відкритої економіки основна макроекономічна тотожність має вигляд [1, с. 12]:

$$EX = AX + BX + C + G + I + NExp, \qquad (1)$$

де, EX – випуск продукції; AX – проміжне споживання вітчизняної продукції, що використовується для випуску; BX – проміжне споживання імпорту, що використовується для випуску; C – витрати на

Таблиця 1

Ключові показники економічного розвитку України у 2005-2015 рр

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Зміна реального ВВП, % до попереднього року	2,7	7,3	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2	14,5	7,8	-2,5	4,5
Частка ВВП у валовому випуску, %	38,5	39,5	39,4	38,6	39,1	38,1	37,4	46,3	52,3	36,4	-
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	10,3	11,6	16,6	22,3	12,3	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3
Індекс цін виробників, % до попереднього року	9,5	14,1	23,3	23,0	14,3	18,7	14,2	0,3	1,7	31,8	25,4
Зміна офіційного курсу гривні відносно дол. США, % до попередього року	-3,66	-1,46	0,00	4,30	47,92	1,85	0,40	0,29	0,02	48,71	83,77

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

– Дані для розрахунку відсутні

Джерело: розраховано автором за даними [5; 7; 8]

кінцеве споживання домогосподарств та некомерційних організацій; G – витрати на кінцеве споживання органів загального державного управління; I – валове нагромадження; $NExp$ – чистий експорт продукції (валовий експорт продукції за вирахуванням імпорту), що розраховується за формулою:

$$NExp + Exp - \mathrm{lm}, \quad (2)$$

В рамках моделі міжгалузевого балансу (МГБ), дана тотожність у векторно-матричному вигляді відповідає сумі першого та другого квадратну таблиці «Витрати-випуск» та відображають проміжне споживання та цільове використання ресурсів за галузями. Її невід'ємною частиною також є матриця імпорту, що відображає імпортну складову у випуску продукції і яку так само можна розкласти на відповідні складові:

$$\mathrm{lm} = BX + C' + G' + \Gamma, \quad (3)$$

де, BX – проміжне споживання імпорту, що використовується для випуску; C – витрати на кінцеве споживання імпортованої продукції домогосподарств та некомерційних організацій; G – витрати на кінцеве

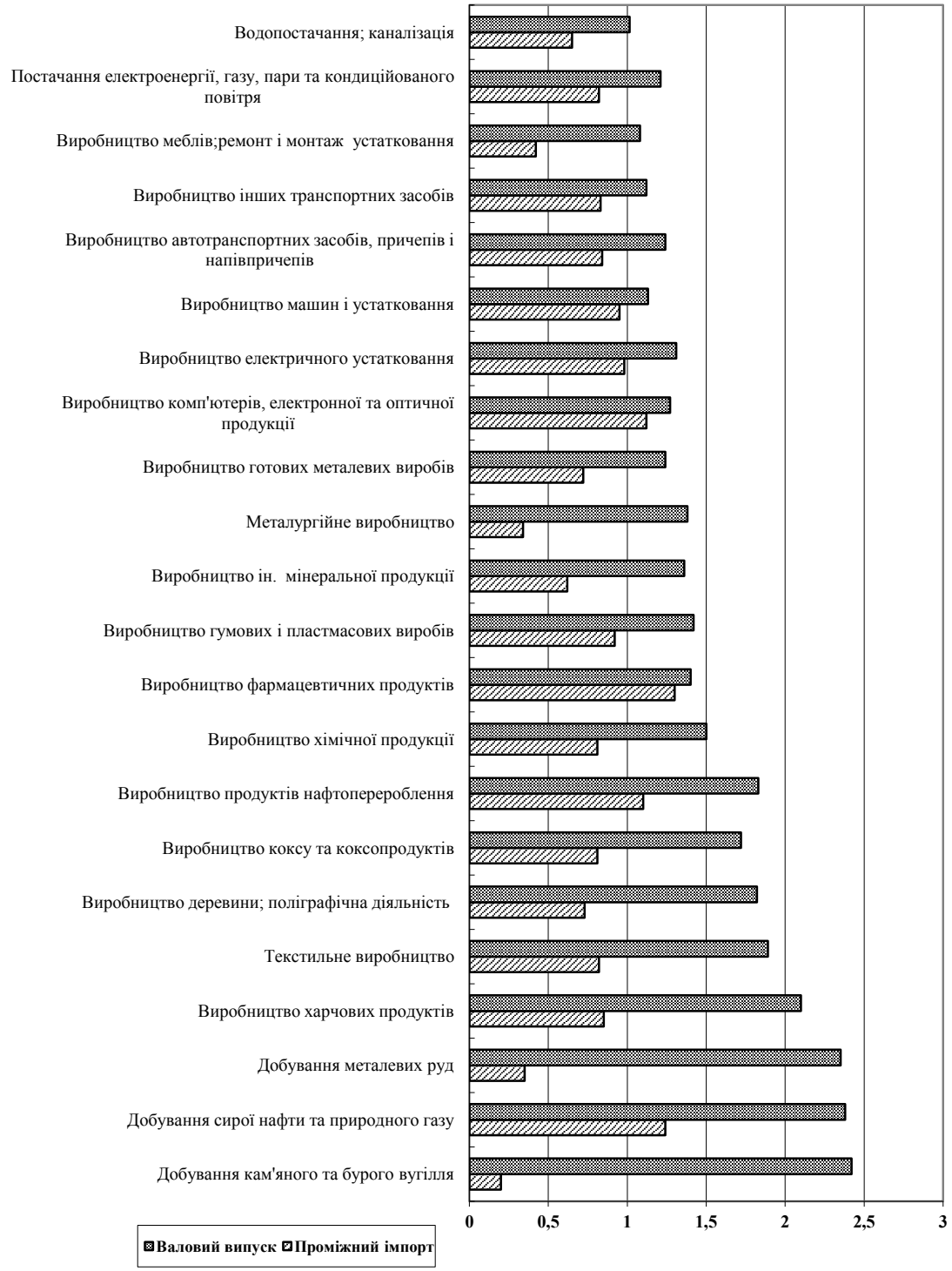

Рис. 2. Мультиплікативний ефект зростання величини проміжного імпорту та валового випуску за окремими видами економічної діяльності

Джерело: складено автором за даними [8]

споживання імпортованої продукції органів загального державного управління, I – валове нагромадження капіталу за рахунок імпортованої продукції.

Матриця імпорту є важливою статистичною базою для оцінки участі національних підприємств у МВМ. Використання даних матриці в загальному аналізі дає змогу проаналізувати технологічні зв'язки виробничої системи, виокремити найбільш інтегровані у МВМ галузі економіки, а також визначити галузі, стимулювання розвитку, і, можливо, реформування яких може призвести до найбільш помітних макроекономічних ефектів [9, с. 74].

Оскільки обидві тотожності в загальному вигляді поділяються на показники проміжного та кінцевого використання продукції, їх можна переписати у вигляді:

$$EX = (AX + BX) + Y, \quad (4)$$

де, $У$ – кінцеве використання вітчизняної та імпортованої продукції. Введемо позначення $DX = AX = BX$, яким позначимо загальне проміжне споживання вітчизняної та імпортованої продукції, що використовуються для випуску. Тоді:

$$EX = DX + Y, \quad (5)$$

За умов існування припущення, що частка імпорту у випуску продукції залишається незмінною, можна розрахувати частку імпорту у зростанні випуску продукції.

Оскільки проміжний імпорт є ресурсом, що використовується певною галуззю для випуску продукції, дане припущення означає, що пропорційне зростання проміжного імпорту, як одного з факторів виробництва (ресурс), призводить до збільшення обсягів випуску продукції наступним чином:

$$\Delta Imp_j = \Sigma_{i=1}^{n} \frac{Imp_i}{X_i} * m_{ij} \quad (6)$$

де, ΔImp_{ij} – мультиплікатор використання імпортної продукції для проміжного споживання. Даний коефіцієнт показує на скільки зросте загальний обсяг використання проміжної імпортованої продукції в усіх галузях економіки при повному задоволенні зростаючого попиту на продукцію j-ої галузі на 1 грн, що в свою чергу веде до збільшення загального обсягу випуску продукції (Рис 2).

На Рис 2. наведено вплив зростання попиту на продукцію на 1 грн. на зміну величини проміжного споживання імпортованої продукції і як наслідок на зміну випуску продукції за період 2009-2014 рр. Як можна побачити, найбільш чуттєвими галузями до зміни попиту є галузі добувної промисловості, разом з тим зміна обсягу використання проміжної продукції імпортного походження є несуттєвою. Більшу увагу привертають галузі, що виробляють більш складну технологічну продукцію. Тут зростання попиту призводить до одночасного та майже рівномірного (у вартісному вираженні) зростання обсягів проміжного імпорту та валового випуску, що в свою чергу може слугувати свідченням того, що саме в цих галузях спостерігається висока залежність від участі у МВМ і макроекономічний ефект від інтеграції є найбільш помітним.

Таким чином, в галузях, які є більш технологічно-складними валовий випуск змінюється разом із зміною обсягів споживання продукції імпортного походження. Разом з тим, слід врахувати, що такі зміни не є пропорційними. За умов ринкової рівноваги попит повинен дорівнювати пропозиції, в іншому випадку ми можемо спостерігати або перенасичення ринку (коли пропозиція перевищує попит), або відчувати дефіцит (коли попит перевищує пропозицію).

У загальному вигляді зміна валового випуску в контексті інтеграції у міжнародні виробничі мережі, що відображає попит, напряму залежить від імпорту продукції, що забезпечує цей випуск, і навпаки. Разом з тим ступінь залежності одного показника від іншого є відмінною, що пояснюється впливом додаткових макроекономічних факторів, таких як: середньозважена ставка мита на імпорт продукції, реальний обмінний курс (РЕОК) та загальний стан економічного розвитку країни в певний проміжок часу. Формалізовано таку ситуацію можна відобразити наступним чином:

$$I_{\Delta Im} = I_{\Delta Dв} * k_k, \quad (7)$$

де, $I_{\Delta Im}$ – індекс зміни обсягу імпорту, що необхідний для повного задоволення потреб внутрішнього ринку за умов рівноваги;

$I_{\Delta Dв}$ – індекс зміни сукупного попиту на внутрішньому ринку, який в свою чергу розраховується як $D_в = EX - Exp + \mathrm{Im}$;

k_k – коефіцієнт коригування або коефіцієнт умов імпорту, який в даному напрямі дослідження може бути розрахований як:

$$k_k = РЕОК * \frac{1}{k_{См}} \quad (8)$$

де, $РЕОК$ – реальний обмінний курс;

$k_{См}$ – коефіцієнт зміни середньозваженої ставка мита на імпорт продукції, який розраховується як відношення середньозваженої ставки мита у звітному році до попереднього.

Слід зазначити, що показники, що входять до складу коефіцієнта коригування здійснюють значний вплив на сукупний попит та пропозицію. Так, зростання значення РЕОК призводить до зростання обсягів імпорту. Що стосується середньозважених ставок мита, то ситуація є протилежною – зі збільшенням ставок зменшується обсяг імпорту і навпаки. Використовуючи вищенаведену формулу нами було розраховано індекс зміни обсягів імпорту для повного задоволення потреб внутрішнього ринку в контексті інтеграції у міжнародні виробничі мережі (Табл 3).

Як можна побачити з Табл 3, залежність між зміною обсягів імпорту та сукупного попиту не є пропо-

Таблиця 3

Калькуляція індексів зміни обсягів імпорту за умови повного задоволення попиту на внутрішньому ринку в контексті інтеграції у МВМ у 2005-2014 рр.

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Індекс зміни сукупного попиту на внутрішньому ринку	1,29	1,22	1,34	0,28	4,41	1,22	1,24	0,97	1,14	0,91
Індекс зміни середньозваженої ставки мита	1,01	1,03	0,91	1,04	0,90	1,14	0,93	0,86	1,11	0,96
РЕОК	1,05	1,07	1,06	1,11	0,94	0,98	0,97	0,99	0,94	0,76
Індекс зміни обсягу імпорту для повного задоволення потреб внутрішнього ринку	1,36	1,34	1,30	0,33	3,72	1,37	1,13	0,82	1,19	0,66

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

Джерело: розраховано автором за даними [5; 8]

рційною, що пояснюється впливом інших факторів, що лягли в основу для розрахунку коефіцієнта коригування. Для того, щоб зрозуміти який саме з перелічених складових здійснює більший вплив проведемо кореляційний аналіз, використовуючи інтегральний метод [2, с. 74]. Взаємозв'язок між вказаними показниками має наступний вигляд:

$$\Delta I_{\Delta Im} = \Delta I_{\Delta Im} \Delta I_D + \Delta I_{\Delta Im} \Delta I_{Cм} + \Delta I_{\Delta Im} \Delta PEOK \quad (9)$$

де,

$$\begin{cases} \Delta I_{\Delta Im} \Delta I_D = \frac{1}{2} \Delta D * (I_{Cм0} * PEOK_1 + I_{Cм1} * PEOK_0) + \frac{1}{3} * \Delta_\Delta D * \Delta_\Delta Iсм * \Delta_\Delta PEOK; \\ \Delta I_{\Delta Im} \Delta I_{Cм} = \frac{1}{2} \Delta Iсм * (I_{D0} * PEOK_1 + I_{D1} * PEOK_0) + \frac{1}{3} * \Delta_\Delta D * \Delta_\Delta Iсм * \Delta_\Delta PEOK; \\ \Delta I_{\Delta Im} \Delta PEOK = \frac{1}{2} \Delta PEOK * (I_{D0} * I_{Cм1} + I_{D1} * I_{Cм0}) + \frac{1}{3} * \Delta_\Delta D * \Delta_\Delta Iсм * \Delta_\Delta PEOK. \end{cases} \quad (10)$$

Так, у 2014 р. індекс зміни обсягу імпорту для повного задоволення потреб внутрішнього ринку зменшився на 0,526. Підставивши дані у відповідні формули можемо зробити висновок, що такому зменшенню сприяло в більшості зниження сукупного попиту ($\Delta I_{\Delta Im}$=ΔI_D=0,203), дещо менший вплив має зміна РЕОК ($\Delta I_{\Delta Im}\Delta PEOK$=0,193) і найменший вплив на зміну результативного показника здійснила зміна середньозважених ставок мита ($\Delta I_{\Delta Im}\Delta I_{Cм}$=0,130).

Тепер порівняємо отримані значення індексу зміни обсягів необхідного імпорту із фактичними значеннями за відповідний період (Рис 3.)

Рис. 3. Індекси фактичної та необхідної зміни обсягів імпорту у 2005-2014 рр.

Джерело: складено автором за даними [8]

Найбільші коливання між фактичним і необхідним обсягом імпорту для задоволення потреб ринку спостерігається у період 2008-2009 рр, саме в цей період Україна, як і решта країн світу, потрапила під вплив світової фінансово-економічної кризи, проявом якої стали поява значних структурних дисбалансів в економіці багатьох країн. Починаючи з 2010 року ситуація змінилась; фактичні та необхідні значення чергувались з року в рік, що пояснюється поступовою адаптацією України до тенденцій, що відбувались в світі у цей період, а також поступовим розширенням участі у світовому відтворювальному процесі. Станом же на кінець 2014 р. для повного задоволення потреб ринку в контексті інтеграції у МВМ імпортованої продукції знадобилося менше ніж її поступило на внутрішній ринок фактично.

Враховуючи отримані результати, варто також додати, що сьогодні на внутрішній ринок України поступає велика кількість мінеральної продукції та продукції хімічної промисловості для подальшої її обробки в рамках МВМ, де створюється додана вартість із рівнем трохи вищим за середній, тоді як на зовнішній ринок експортується проміжна продукція металургійного та хімічного комплексу, яка в більшості представлена у вигляді сировини, а отже із низьким рівнем доданої вартості. Така ситуація підтверджує, що навіть із інтенсифікацією процесів інтеграції у МВМ, Україна через свою технологічну відсталість поки і надалі виступає сировинним додатком у ГЛСВ, а позитивні та інші макроекономічні ефекти пояснюються впливом в більшості детермінантами екстенсивного характеру.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для України, яка порівняно нещодавно почала активно працювати в напрямку інтеграції у МВМ, макроекономічні ефекти мають різний і неоднозначний прояв, що пояснюється неефективним використанням потенційних виробничих можливостей, нераціональним розподілом ресурсів в економіці та використанням в більшості екстенсивних факторів економічного зростання.

Сьогодні велика кількість фахівців погоджуються з тим, що макроекономічні ефекти від інтеграції у МВМ можна оцінити використовуючи показники структурних зрушень в економіці. Так, розраховані дані за різними підходами засвідчили, що поглиблення участі в МВМ почалось лише у 2009 р, підтвердженням чого стали розраховані значення показників впливу проміжного споживання продукції імпортного походження на випуск продукції та загальний обсяг реалізації продукції на зовнішні ринки.

Хоча проведений аналіз і ілюструє зростання ключових показників розвитку економіки України, що зумовлене участю у МВМ, тим не менш позитивних зрушень в структурі виробництва не спостерігається. На першому місці і досі залишаються галузі добувної промисловості, де створена додана вартість є найнижчою. Разом з тим, ці галузі є найменш чутливими до зміни обсягів споживання продукції імпортного походження, тоді як зв'язок між попитом на продукцію, проміжним споживанням імпортованої продукції та валовим випуском є більш суттєвим у високотехнологічних галузях, до яких належать виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, фармацевтична галузь, виробництво машин та устаткування тощо.

Існування стійких взаємозв'язків між випуском продукції та імпортом в контексті інтеграції у МВМ знайшло своє відображення у розрахунку індексу зміни обсягів імпорту для повного задоволення потреб внутрішнього ринку. Так, зміна обсягів імпорту (який в даному контексті розглядається як пропозиція), як показали результати проведеного кореляційного аналізу, значно залежить від коливання сукупного попиту та зміни реального обмінного курсу, тоді як середньозважена ставка мита має менший вплив.

Для вирішення існуючих проблем варто дослідити досвід розвинених країн і здійснити перерозподіл існуючої структури економіки у бік високотехнологічних галузей. При цьому головним інструментом такого перерозподілу повинні стати державна підтримка високотехнологічних виробництв, реформування систему розподілу інвестицій та підтримка малого бізнесу, а також виважена валютна політика, результати якої, наразі, значно впливають на обсяги імпорту в контексті інтеграції у МВМ. Тому дана проблематика потребує подальших досліджень та розробок у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулов М.Г., Петровський С.А. Макроекономічне моделювання: ретроспективний аспект та сьогодення // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 3 (39). – с. 10-16
2. Блюмин С.Л., Суханов В.Ф., Чеботарёв С.В. Экономический факторный анализ: Монография. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 148 с.
3. Кондратьев В.Б. Отрасли и сектора глобальной экономики: особенности и тенденции развития. – М.: Международные отношения, 2015. – 448 с.

4. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні: кол. моногр. / за ред. д-ра екон. наук Скрипниченко М.І.; НАН України, ДУ — Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К. – 2015. – 544 с
5. Платіжний баланс України: Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65613
6. Рута М., Сайто М. «Цепная» стоимость /Финансы и развитие / Ежеквартальный журнал международного валютного фонда. – Март 2014. – Выпуск 51 (№ 1). – с. 52-55
7. Структурні зрушення в економіці країни (за даними таблиць «Витрати-Випуск»): Аналітична записка Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. – Київ – 2012, – 134 с.
8. Таблиці Витрати-Випуск: Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Чепелєв М. Оцінка мультиплікативних ефектів для галузей економіки України: ретроспективний аналіз на базі таблиць «Витрати-Випуск» / Економіст. – 2012. – № 11. – с. 74-76
10. Mapping Global Value Chains, OECD Trade Policy Papers, No.159,OECDPublishing.http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en
11. UNCTAD // World Investment Report 2014 // http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#6;#Investment%20and%20Enterprise;#640;#World%20Investment%20Report
12. World Development Indicators // World Bank // http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators

УДК 338.1:351

Коцко Т.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

ЧИННИКИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ КРІЗЬ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджуються особливості формування структури економіки України протягом періоду ринкових перетворень. Визначено та проаналізовано систему чинників структурної трансформації економічної системи країни, передумови їх виникнення, природу взаємодії, а також вплив на процеси економічного розвитку та економічну безпеку.

Ключові слова: структура економіки, структурні трансформації, фактори структурної трансформації, структурні диспропорції, економічний розвиток, структурна політика держави, економічна безпека.

Коцко Т.А. ФАКТОРЫ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: АНАЛИЗ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье исследуются особенности формирования структуры экономики Украины в течение периода рыночных преобразований. Определена и проанализирована система факторов структурной трансформации экономической системы страны, предпосылки их возникновения, природа взаимодействия, а также влияние на процессы экономического развития и экономическую безопасность.

Ключевые слова: структура экономики, структурные трансформации, факторы структурной трансформации, структурные диспропорции, экономическое развитие, структурная политика государства, экономическая безопасность.

Kotsko T.A. FACTORS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMY: ANALYSIS THROUGH THE PRISM OF ECONOMIC SECURITY

In the article the peculiarities of structure formation of economy in Ukraine during the period of market transformations are described. The system of factors of the structural transformation of the economy is identified and analyzed. The preconditions of occurrence of these factors, the nature of the interaction and influence on the processes of economic development and economic security are investigated.

Keywords: economic structure, structural transformation, factors of structural transformation, structural imbalances, economic development, structural policy, economic security.

Постановка проблеми. Більше двох десятиліть в Україні ведуться дискусії щодо пошуку шляхів проведення структурних реформ, забезпечення ефективності національної економіки та переходу до сталого економічного розвитку. У різні періоди було розроблено безліч документів, – стратегій, програм розвитку та реформування економіки тощо. Проте, жодних зрушень в цьому напрямі не вдалося досягнути. *Економіка України і дальше продовжує функціонувати на старій структурній основі зазнаючи колосальних дестабілізуючих впливів зовнішнього середовища, які поглиблюють та закріплюють її внутрішньоструктурні диспропорції, активізуючи цілий комплекс загроз економічній безпеці (ЕКБ)* [2; 5; 14].

Фінансово-економічна криза 2008-2009 років не просто засвідчила критичну уразливість економіки України до впливу зовнішніх факторів, але й відсутність її адаптаційного потенціалу [7, с. 13]. На відміну від економік інших країн, економіка України неспроможна була вийти на якісно нову траєкторію післякризового розвитку, її відновлення досягалося пожвавленням саме в базових, сировинних галузях [5, с. 5-9; 2, с. 11]. *За роки незалежності було закладено лише основу ринкової моделі та створено її базові інститути. Економічна конструкція якісних змін не зазнала, вони носили інерційний характер та були закономірним наслідком несформованості механізмів ринку, відсутності раціональної поведінки держави.* Економічна система країни фактично потрапила в пастку структурної деградації, в якій економічне зростання посилює структурні дисбаланси формуючи потенціал загроз ЕКБ. Розуміння особливостей структурної трансформації економіки України, її чинників, характеру та спрямованості є

важливою умовою обґрунтування ефективних підходів до структурної політики держави з урахуванням сучасних викликів пов'язаних з процесами лібералізації економіки, військово-політичною нестабільністю та структурними шоками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми структурних трансформацій економічних систем знайшли своє відображення у працях Білої С.О., Бодрова В.Г., Варналія З.С., Гейця В.М., Жаліла Я.А., Кваснюка Б.Є., Кіндзерського Ю.В., Крючкової І.В., Сенчагова В.К., Скрипниченка М.І., Сухарєва О.С., Татаркіна О.І., Шинкарук Л.В. та багатьох інших. Науковцями досліджено умови та чинники трансформаційних процесів в економіці, їх характер, закономірності, наслідки тощо. Разом з тим, не достатньо вивченими залишаються проблеми структурних трансформацій з точки зору їх впливу на ЕКБ держави, що потребує поглиблення наукових пошуків у даному напрямі.

Головною метою статті є дослідження системи чинників формування структури економіки України протягом періоду ринкових трансформацій, передумов їх виникнення, взаємодії, а також особливостей впливу на процеси економічного розвитку та ЕКБ на основі критичної оцінки поведінки держави як основного суб'єкта економічної політики.

Виклад основних результатів. Модель структури економіки будь-якої країни є результатом впливу комплексу чинників, – специфіки економічного потенціалу, системи культурно-світоглядних цінностей, рівня розвитку та спрямованості міжнародних відносин, домінуючої ідеологічної платформи економічного розвитку, підходів до економічної політики держави тощо. Зазначені чинники перебувають у діалектичній єдності і у різні історичні періоди можуть набувати домінуючого характеру визначаючи таким чином динаміку та спрямованість структурних змін. *Природа структурних трансформацій в економіці України протягом 1990-2016 років, перш за все, пояснюється її структурними особливостями сформованими в період існування УРСР та поведінкою держави як суб'єкта економічної політики, яка на жаль, не набула характеру раціональності та стратегічної зорієнтованості і до сьогоднішніх днів.* В силу комплексу причин, економічні перетворення протягом усього періоду незалежності характеризувалися надзвичайно низькою ефективністю, – падіння реального ВВП було одним з найбільших серед постсоціалістичних країн, про що свідчать дані рис. 1 [11]. *За підсумками 2013 року (до втрати промислового потенціалу на Донбасі та в Криму) ВВП України становив лише близько 70% від 1990 року)* [8].

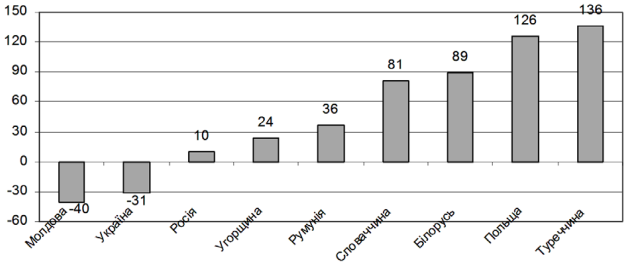

Рис. 1. Зміни ВВП України та сусідніх країн у 2012 році по відношенню до 1990 року, % (за даними Світового банку)

Визначальними причинами у 1990-х роках, все ж були причини соціально-політичного характеру, а саме, – не сприйняття населенням цінностей ринку та відсутність політичної підтримки ринкових реформ. В силу стихійності процесів розвитку трансформаційної кризи у зазначений період, можливості вибору раціональної поведінки держави були обмежені. Найважливіше, що вдалося реалізувати, – сформувати базові інститути нового державного утворення, запровадити основні принципи ринку та завершити велику приватизацію, в результаті якої виник новий прошарок крупних власників. Разом з тим, важливо відзначити і причини пов'язані з концептуальною помилковістю у підходах до формування та реалізації економічної політики, які особливо яскраво проявилися у період висхідної динаміки розвитку. *Теза про стимулювання економічного зростання будь-яким способом, фактично стала домінуючою, лежала в основі політики, і як показав досвід, в стратегічному плані виявилася руйнівною.* Тенденція економічного зростання протягом 2000-2008 років, саме

Рис. 2. Фактори структурної трансформації економіки України

через помилкову політику держави, не була спрямована у русло формування внутрішнього ринку, посилення міжгалузевої інтеграції, активізації інноваційних процесів тощо. Характер посткризового розвитку економіки України у 2010-2013 роках значною мірою визначався інерційністю розвитку, інтегральним ефектом впливу системи чинників активізованих протягом періоду економічного зростання.

На рис. 2 наведено систему факторів структурної трансформації економіки України, які фактично визначили її сьогоднішню модель і певною мірою дозволяють пояснити об'єктивний характер низької ефективності соціально-економічних перетворень в цілому. Адже *на відміну від ряду інших країн, наприклад Польщі, в Україні, процеси трансформації відбувалися в значно несприятливіших умовах, – за відсутності підтримки значної частини населення, домінування традицій патерналізму, лівих ідей, а також загострення суперечностей між виконавчою та законодавчою гілками влади*. Крім того, політичні взаємовідносини Польщі з сусідніми державами мали зовсім інший характер, ніж відносини України з своїми сусідами, і в першу чергу, Російською Федерацією. Польща виявилася і в кращих умовах з точки зору енергетичної безпеки, розміщення продуктивних сил, енергоємності економіки тощо. Однак, в Польщі політика економічних перетворень була значно раціональнішою та ефективнішою, і це найважливіше пояснення успішності економічних реформ. За даними Світового банку [11], *на початку 90-х років різниця у обсягах ВВП на душу населення між Польщею та Україною була 124 дол. США, наприкінці 2012 року, вона сягнула майже 9 тисяч*, при тому, що дві країни розпочинали рух до ринку маючи приблизно однаковий економічний рівень. *Станом на 2014 р. ВВП Польщі становив 545 млрд. дол., а України 132 (у 1990 р. 67,4 та 90,3 млрд. дол. відповідно)* [10].

Аналізуючи наведену систему чинників, перш за все слід звернути увагу на те, що *економіка незалежної України успадкувала надзвичайно нераціональну та деформовану структуру, сформовану у період її перебування у складі СРСР*. Економічна система УРСР була складовою народногосподарського комплексу СРСР, з метою обслуговування і якого формувалася, що визначало її природу, систему міжфункціональних та міжінтеграційних зв'язків, які з початку 1990-х років почали руйнуватися. Сировино орієнтована та надзвичайно енергоємна економічна система УРСР, яка функціонувала на основі неринкових цін, зазнала колосальних шоків при переході на принципи ринкового ціноутворення, що звичайно ж обумовило і структурні перекоси. Крім того, з *початком ринкових перетворень формувалася нова системи державного управління, що обмежувало ефективність механізмів економічної політики в зазначений період*.

Сучасна модель структури економіки України є результатом промислової політики, яка мала місце в період СРСР і носила яскраво виражений індустріальний характер. Пріоритети економічної та еколого-економічної ефективності виробництва, розвитку сфери послуг перебували за межами базових інтересів держави як суб'єкта економічної політики. Натомість домінували пріоритети нарощування виробництва, розвитку експортного потенціалу, галузей ВПК тощо. Економіка України вибудовувалась на плановій основі як складова єдиного народногосподарського комплексу СРСР за принципом міжгалузевої залежності територіальних утворень.

Крім того, слід відзначити, що структура економіки УРСР характеризувалася переважним розвитком засобів виробництва (група «А» – близько 70%) порівняно з виробництвом предметів споживання (група «Б» – близько 30%), в той час як у розвинених країнах існує зворотна пропорція. Майже 80% підприємств УРСР не мали завершеного виробничого циклу. Після розпаду СРСР в Україні залишилось приблизно 30% ВПК СРСР, до 80% галузей машинобудування займалися виробництвом зброї [4]. Наявні *в структурі економіки України колосальні міжгалузеві диспропорції, протягом періоду трансформаційної кризи, – 1990-1999 років, лише поглибились*. Структура промислового виробництва станом на 1990 рік свідчить про індустріальний характер економічної системи, її сировинну спрямованість. Так, у структурі промислового виробництва України 1990 року, частка галузей машинобудування та металообробки становила 30,7% і у наступні роки суттєво зменшилась, – 2000 рік, – 13,2%, 2013 рік – 9,8%. Частка легкої промисловості за період з 1990 по 2000 роки зменшилась з 10,8% до 1,6%, при тому, питома вага чорної металургії зросла з 11% до 27,4% [8]. За результатами 2013 року питома вага металургійної галузі становила близько 18%, легкої промисловості – 0,8%, харчової – 19,5%.

На рис. 3. представлено трисекторну структуру ВВП України та ряду інших країн [15]. Протягом 1990-2016 рр. питома вага сектору послуг у ВВП вітчизняної економіки зросла на 30%, – з 29,3% до 59,3%, сільського господарства зменшилася на 11,2%, – з 25,6% до 14,4%, промисловості – на 18,8%, – з 45,1 до 26,3%. Сучасна структура економіки України у розрізі трьох секторів відображає її індустріальну спрямованість та відсутність прогресивних зрушень порівняно з іншими країнами. Зростання частки послуг відбулося значною мірою за рахунок скорочення промислового виробництва і не забезпечило поступ в напрямі постіндустріального розвитку.

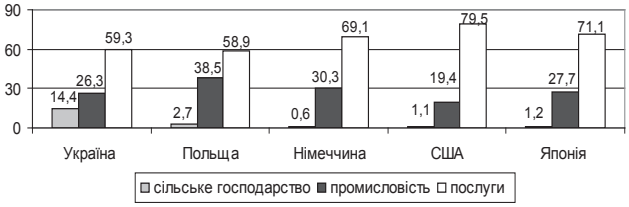

Рис. 3. Трисекторна структура ВВП України та ряду інших країн, 2016 рік, %

Цілий ряд оцінок свідчить, про те, що до початку ринкових реформ, економіка України характеризувалася наявністю колосального потенціалу. *За даними німецького «Дойчебанку» 1990 року, Україна, за науково-технічним та виробничим потенціалом посідала 10 місце у світі* [3, с. 114]. У [12, с. 22] звертається увага на оцінки експертів Банку Німеччини, згідно з якими, до початку ринкових реформ, Україна серед усіх республік СРСР мала найвищий рейтинг економічної незалежності (потенціал), розрахований за сукупністю дванадцяти показників: ступенем індустріалізації народного господарства; експортним потенціалом промисловості; сільськогосподарським виробництвом; експортним потенціалом агропромислового комплексу; рівнем самозабезпеченості промисловими товарами; мінеральними ресурсами; експортним потенціалом сировини; психологічною готовністю населення до підприємництва; географічною близькістю до Європи; рівнем освіти

населення; однорідністю населення; рівнем розвитку інфраструктури. За своїм рейтингом (89) Україна випереджала країни Прибалтики (77) і Росію (72), залишаючи далеко позаду інші республіки СРСР. Згідно з [3, с. 114] *аналітичне управління ЦРУ США ставило Україну навіть на 8-ме місце з-поміж найрозвинутіших країн світу*. Високий науково-інноваційний потенціал УРСР відзначається і в [13, с. 142], зокрема автор наголошує, що в республіці діяло близько 700 оборонних підприємств із загальною чисельністю 1,5 млн зайнятих. Поєднання розвиненої промисловості і НДДКР визначило лідерство республіки в загальносоюзному конструюванні і виробництві літаків, ракетно-космічної техніки, електро- і радіотехніки, обладнання для атомної енергетики і т.п. *Неспроможність реалізувати колосальний економічний потенціал можна було б розглядати в якості певного парадоксу. Однак, причини все ж є очевидні, – поєднання сукупності факторів, які визначали характер процесів трансформації та кардинальну невідповідність економічної конструкції УРСР вимогам нового часу*. Протягом 25 років в країні не вдалося сформувати стійкі передумови розвитку економіки, впровадити організаційно-економічні механізми реалізації інноваційно-технологічного потенціалу.

У [6, с. 5] автором акцентується увага на тому, що у складі СРСР, Україна, займаючи 3% території і маючи п'яту частину населення, давала до 1991 р. понад третину загальносоюзного виробництва прокату чорних металів і сталевих труб, майже половину загального обсягу залізної руди, переважну більшість тепловозів, усі кукурудзозбиральні комбайни. Однак *УРСР була передовою винятково з виробництва сировини* (табл. 1. [6, с 6]). Більше того, у складі СРСР, українська економіка мала саме ті проблеми, які окреслились після 1991 року, але в погіршених варіантах. Зношеність основних виробничих фондів зросла від 24,9% у 1970 році до 36,5% у 1983 році, у промисловості – відповідно від 26,6% до 40%. Якщо фонд нагромадження у використовуваному національному доході 1985 році становив 18,5%, у 1990 році – 14,2%, то у 2000 році Держпланом Союзу передбачалося його довести до 10,2%.

Таблиця 1

Місце України у світі та Європі за обсягами виробництва окремих видів продукції, 1980 рік

№	Продукція	У світі	У Європі
1.	Залізна руда (товарний видобуток за вагою руди)	1	1
2.	Чавун	3	1
3.	Сталь	3	1
4.	Кокс	3	1
5.	Газ	4	2
6.	Вугілля (в перерахунку на умовне паливо)	5	3
7.	Цукор	5	2
8.	Пшениця	5	2
9.	Сірчана кислота	6	3
10.	Зерно і зернобобові	6	2
11.	Мінеральні добрива	7	4
12.	Електроенергія	8	4
13.	Цемент	8	5

Забезпечення ефективності процесів переходу до нової моделі економіки України ускладнювалося інверсійним типом ринкового трансформування. Як відомо, інверсійний тип трансформації – це формування ринкової системи в умовах індустріального суспільства, яке супроводжується загостренням комплексу суперечностей [9, с. 38], що суттєво ускладнює реалізацію політики економічних перетворень. Його важливою рисою є суперечності між соціалізацією планової економіки, що руйнується, і соціалізацією капіталу, який ще не сформувався [9, с. 42]. В Україні відбулося первісне нагромадження капіталу, однак, процеси переструктурування економіки не набули характеру прогресивності, а відтак не активізували чинники її соціалізації.

Окремою проблемою виявилося значне домінування патерналістських настроїв, які на фоні падіння рівня життя актуалізували ліві ідеї та посилювали несприйняття принципів ринку. Відсутність прошарку активних, підприємливих громадян, а також руйнація світоглядних установок, пов'язана з переоцінкою системи цінностей гальмували процеси ринкових трансформацій. За даними Інституту соціології НАН України (матеріали Круглого столу «Перспективи модернізації в Україні і тенденції змін суспільної свідомості», 11.02.2013 р.) у 1992 році скоріше позитивно ставилися до передачі у приватну власність крупних підприємств лише 15% населення.

Разом з тим, *аналізуючи особливості ринкових реформ в Україні, слід констатувати відсутність чіткої моделі структурної політики, як і моделі переходу до ринку в цілому*. У [3, с. 128] звертається увага на те, що у «Концепції переходу УРСР до ринкової економіки», опублікованій 1990 року, розділу, присвяченого структурній політиці, немає взагалі. Активна структурна політика виявилась абсолютно неефективною, при тому для реалізації пасивної, – не було створено необхідних умов, що унеможливило структурну перебудову економіки відповідно до ринкових вимог. Ігнорування завдань удосконалення інституційного середовища призводило до застосування таких інструментів економічної політики як податкові пільги, різного роду дотації, держзамовлення, створення вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, що в кінцевому результаті погіршувало умови ведення підприємницької діяльності та обумовлювало поглиблення структурних диспропорцій, активізацію загроз ЕКБ. Більше того, *можна стверджувати і про те, що економічна політика держави певною мірою суперечила стратегічним пріоритетам структурних трансформацій, оскільки орієнтувалася на сприяння розвитку базових, сировинних галузей економіки, дуже часто неконкурентоспроможних та безперспективних*, що фактично закріплювало структурні диспропорції в економіці.

Завершення першого етапу великої приватизації і поява крупного бізнесу дозволили перейти до економічного зростання, – 2000-2008 роки, яке на жаль не супроводжувалося структурною оптимізацією економіки країни. Економічне зростання протягом зазначеного періоду характеризувалося нестабільністю, відсутністю сталості, а відтак і низькою якістю. В системі економічної політики пріоритети крупного бізнесу стали домінуючими, що знову ж таки обумовлювало низькоякісний розвиток. *Період економічного зростання супроводжувався формуванням колосального потенціалу загроз ЕКБ через поглиблення та закріплення структурних диспропорцій, екзогенізацію економічного розвитку, поглиблення дисбалансів товарних і фінансових ринків, розвиток міжрегіональних диспропорцій, дисбалансів у зовнішньоекономічній та соціальній сферах*. Структурна трансформація економіки набула харак-

теру замкнутості, в результаті якої структурні дисбаланси відтворюються та поглиблюються, при тому суттєво зростає уразливість економіки. Саме *протягом зазначеного періоду сформувалася модель олігархічної економіки, яка виявилась свого роду інституційною пасткою з точки зору реалізації заходів економічної політики спрямованих на розвиток конкуренції, економічної свободи та відходу від сировинної моделі, представленої крупними фінансово-промисловими групами*.

У даний час, економіка України переживає наслідки структурних шоків, які виникли врезультаті втрати частини території країни і відповідно економічного потенціалу. *За даними Національного інституту стратегічних досліджень, Україна, за час неоголошеної війни, втратила близько 20% економічного потенціалу* [1, с. 127]. Оцінити масштаби прямих і опосередкованих втрат повною мірою можна буде лише з часом. Втрата частини промислового комплексу згенерувала колосальний потенціал макроекономічної нестабільності, обумовивши критичну активізацію комплексу загроз національній безпеці, викривши тим самим усі недоліки політики соціально-економічних трансформацій у попередні роки. Як не парадоксально, однак структурні шоки, які виникли внаслідок подібної ситуації, можуть стати потужним фактором переструктурування економічної системи країни. Саме на реалізацією даного завдання має сьогодні спрямовуватися увага держави як суб'єкта економічної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, структура економіки України формувалася під впливом комплексу чинників за умови нераціональної поведінки держави. Невизначеність моделі економічної політики обумовила низьку ефективність структурних трансформацій, які носили інерційний характер та супроводжувалися формування потенціалу загроз ЕКБ. Посилення уразливості економічної системи до впливу зовнішніх дестабілізуючих факторів унеможливило реалізацію очисного потенціалу зовнішніх кризових впливів. Відсутність повноцінної ринкової моделі економіки, поєднання в часі комплексу несприятливих обстави та дестабілізуючих факторів потребує переосмислення економічної політики держави, певною мірою відходу від її традиційних моделей, які б дозволили врахувати особливості економічного потенціалу країни, природу соціально-економічних процесів, а також стратегічні пріоритети ЕКБ держави. Відтак, обґрунтування засад економічної політики з урахуванням вказаних завдань, є важливим напрямом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Донбас і Крим: ціна повернення: монографія / за заг. ред. В.П. Горбуліна, О.С. Власюка, Е.М. Лібанової, О.М. Ляшенко. – К.: НІСД, 2015. – 474 с.
2. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
3. Економічна політика: Навч. посіб. / О.О. Бєляєв, А.С. Бебело, М.І. Диба та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 287 с.
4. Економічна теорія: Підручник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.
5. Економічні криза в Україні: наслідки та ефективність антикризової політики / Л. Верховодова, К. Агеєва і Д. Згортюк. Керівник проекту О. Пасхавер. Центр економічного розвитку – К., 2009. – 44 с.
6. М. Зубець, Б. Панасюк. Актуальні проблеми економіки України. – К.: Аграрна наука. 2004. – 84 с.
7. Міжнародна комісія незалежних експертів. Українська програма реформ для нового президента. Пропозиції для України: 2010 – час для реформ. – К.: 2010. – 88 с.
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
9. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с.
10. Режим доступу: http://ipress.ua/news/na_pochatku_90h_rokiv riznytsya vvp_na_dushu_naselennya_v_polshchi_i_ukraini_ bula_124_sogodni_9 tysyach_ 40556.html
11. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.worldbank.org
12. Сіскос, Є. Ринкові перетворення та особливості макроекономічної стабілізації в Україні і Польщі [Текст] / Є. Сіскос // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 10. – С. 20-24.
13. Социально-экономическое развитие постсоветских стран: итоги двадцатилетия. – М.: ИЭ РАН, 2012. – 400 с.
14. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / [Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 304 с.
15. The World Factbook. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook.

УДК 332.012.32:332.72(477)

Криницька О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та фінансово-економічної безпеки
Одеської національної академії харчових технологій

Голубков Є.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства
Одеського державного аграрного університету

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПУ ПРАВА ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ФОРМУВАННІ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

В статті розглядається використання принципу права приватної власності при формуванні ринку земель в Україні. Виявлено суперечливість та недосконалість земельного законодавства щодо пріоритету права приватної власності на землі сільськогосподарського призначення. Наголошується на необхідності державного регулювання ринку земель відповідно до сучасних соціально-економічних реалій. Обґрунтовано можливість використання зарубіжного досвіду з метою розширення фінансування аграрного сектору України.

Ключові слова: земельні відносини, принцип приватної власності, ринок земель, державне регулювання.

Криницкая О.А., Голубков Е.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИНЦИПА ПРАВА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ В УКРАИНЕ

В статье рассматривается использование принципа права частной собственности при формировании рынка земель в Украине. Выявлены противоречивость и несовершенство земельного законодательства относительно приоритета права частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения. Подчеркивается необходимость государственного регулирования рынка земель в соответствии с современным социально-экономическим реалиям. Обоснована возможность использования зарубежного опыта с целью расширения финансирования аграрного сектора Украины.

Ключевые слова: земельные отношения, принцип частной собственности, рынок земель, государственное регулирование.

Krynytska O.O., Golubkov E.V. THE USE OF THE PRINCIPLE OF PRIVATE PROPERTY RIGHTS IN THE FORMATION OF LAND MARKET IN UKRAINE

The article discusses the use of the principle of private property rights in the formation of land market in Ukraine. Identified the inconsistency and imperfection of the land legislation concerning the priority of the right of private ownership of agricultural land. Emphasizes the need for state regulation of the land market in accordance with the modern socio-economic realities. The possibility of using foreign experience with the aim of expanding financing of the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: land relations, the principle of private ownership, land market, state regulation.

Постановка проблеми. З проголошенням земельної реформи в Україні одночасно відбувалась передача земель у приватну власність, що сприяло відродженню у селянина почуття власника землі й становленню і розвитку інституту приватної власності на землі сільськогосподарського призначення. Нині при формуванні ринку земель, використання принципу пріоритету приватної власності дає змогу власникам земельних ділянок та земельних часток(паїв) реалізувати набуте у процесі реформування право на землю, а суб'єктам аграрного виробництва створювати оптимальні за площею земель господарські формування. Адже сільськогосподарське виробництво – гарант національної продовольчої безпеки і ключова сфера в забезпеченні макроекономічної та соціальної стабільності українського суспільства. У нинішній,складний і для аграріїв, час сільське господарство демонструє високі темпи зростання виробництва та експорту, для підтримання яких необхідними і цілеспрямованими є подальші напрями земельних трансформацій з метою розширення можливості фінансування, значною мірою пов'язаних із залученням іноземних інвестицій за умови формування в нашій країні дієвого та повноцінного ринку земель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням формування ринково-орієнтованих земельних відносин,зокрема в сільському господарстві приділяють такі видатні вчені, як І.К. Бистряков, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, О.І. Котикова, А.Г. Мартин, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, М.М. Федоров, М.А. Хвесик та інші. Однак розвиток економічних процесів в аграрній сфері зумовлює появу дискусійних питань,нерозв'язаних проблем, що потребують поглиблених досліджень у напрямі узгодження принципів пріоритету права приватної власності на землю з необхідністю державного регулювання формування ринку земель відповідно до сучасних соціально-економічних реалій в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – висвітлити стан правового регулювання формування ринку земель сільськогосподарського призначення на основі принципу пріоритету права приватної власності та визначити проблеми,які мають місце на сучасному етапі функціонування інституту власності на землю.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору гносеології особливістю принципу пріоритету права приватної власності на сільськогосподарські землі є те, що в його змісті така сутнісна особливість правового регулювання відносин приватної власності на сільськогосподарські землі, як відмова держави від статусу монопольного чи основного виробника сільськогосподарської продукції, має своє продовження й конкретизацію у низці правових закономірностей функціонування інституту права приватної власності на сільськогосподарські землі.

Так, принцип пріоритету права приватної власності на землі сільськогосподарського призначення

має чіткий прояв у тому, що практично всім власникам права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення закон надає право на трансформацію права користування як менш повного права у право власності на земельні ділянки як максимально повне право на землю за чинним законодавством України.

Згідно зі ст. 9 Закону України «Про оренду землі», орендареві, який відповідно до закону може мати у власності орендовану земельну ділянку, надане переважне право на придбання її у власність у разі продажу цієї земельної ділянки, за умови, що він сплачує ціну, за якою вона продається, а у разі продажу на конкурсі (аукціоні) – якщо його пропозиція є рівною з пропозицією, яка є найбільшою із запропонованих учасниками аукціону [1]. А відповідно до ст. 412 Цивільного кодексу України, користувач сільськогосподарською земельною ділянкою на праві емфітевзису має можливість придбати використовувати ним земельну ділянку у власність.

Разом із тим, можна констатувати, що чинне земельне законодавство не передбачає можливості «зворотнього руху» прав на земельні ділянки.

За загальним правилом, власник земельної ділянки сільськогосподарського призначення не може вчиняти дій, спрямованих на трансформацію наявного у нього права власності на земельну ділянку у менш повне право – право оренди чи емфітевзису.

Важливий напрям реалізації принципу пріоритету права приватної власності на сільськогосподарські землі був передбачений у Перехідних положенням Земельного кодексу України. Згідно з п. 6 Перехідних положень Кодексу, громадяни та юридичні особи, які мають у постійному користуванні земельні ділянки, але за цим Кодексом не можуть мати їх на такому праві, повинні були до 1 січня 2005 року переоформити право постійного користування земельними ділянками у право власності, або право оренди на них. Потім термін такого переоформлення був продовжений до 1 січня 2007 р. Однак, 22 вересня 2005 р. Конституційний Суд України визнав п. 6 Перехідних положень Земельного кодексу України в частині обов'язковості переоформлення права постійного користування землею у право власності чи право оренди таким, що суперечить Конституції України. Внаслідок цього таке переоформлення перестало бути обов'язковим, але не було відмінене. Відповідно до Рішення Конституційного Суду України закріплений у п. 6 Земельного кодексу України обов'язок переоформлення права постійного користування землею у право власності, або право оренди землі був трансформований з обов'язку переоформлення у право на таке переоформлення, але право безспірне [2]. Це означає, що громадяни України та приватні юридичні особи України, які отримали земельні ділянки, включаючи й сільськогосподарські, у постійне користування до 1 січня 2002 р., мають право в односторонньому порядку вимагати від власника землі – держави чи територіальної громади – переоформлення права постійного користування такими ділянками у право власності на них.

Таким чином, принцип пріоритету права приватної власності на землі сільськогосподарського призначення як основоположна, керівна ідея правового регулювання відносин сільськогосподарського землекористування реалізується в нормах земельного законодавства України, яке, по-перше, надає громадянам України право на:

1) безплатну приватизацію наданих їм у користування земельних ділянок сільськогосподарського призначення у межах норм безплатної приватизації;

2) безплатне отримання у власність земельних ділянок сільськогосподарського призначення за рахунок земель запасу та резервного фонду;

3) викуп земельних ділянок сільськогосподарського призначення понад норму безплатної приватизації;

4) безплатне отримання у власність земельних ділянок сільськогосподарського призначення внаслідок державних і комунальних сільськогосподарських підприємств і організацій, та, по-друге, яке надає сільськогосподарським підприємствам України право на набуття земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що перебувають у державній чи комунальній власності, у приватну власність на земельних торгах (аукціонах).

По суті, в силу дії принципу пріоритету права приватної власності на сільськогосподарські землі всі землі сільськогосподарського призначення України, за виключенням дослідних полів науково-дослідних установ і сільськогосподарських земель державних навчальних закладів, є об'єктом права громадян України та юридичних осіб України на приватизацію цих земель.

Отже, важливими рисами принципу пріоритету права приватної власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення є те, що, по-перше, право власності на ці землі визнається основним, домінуючим видом права на такі ділянки в системі прав на сільськогосподарські землі, які можуть набувався громадянами та юридичними особами України, а право оренди на такі землі та право емфітевзису – допоміжним правом. В оренду та на умовах емфітевзису сільськогосподарські землі надаються громадянам та юридичним особам України головним чином в тих випадках, коли законодавство не дозволяє зазначеним суб'єктам набувати сільськогосподарські землі у власність.

По-друге, пріоритет права приватної власності на сільськогосподарські землі проявляється і в наданні найбільшого обсягу гарантій приватним власникам земельних ділянок у порівнянні з гарантіями власників інших прав на сільськогосподарські землі. Так, виключний перелік підстав для примусового припинення права приватної власності на земельні ділянки, включаючи й сільськогосподарські, закріплений у ст. 140 Земельного кодексу України [2]. Крім того, чинне законодавство України, зокрема, Закон України від 17 листопада 2009 р. «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності», не передбачає можливості викупу сільськогосподарських земель для сільськогосподарських суспільних потреб та примусового припинення права приватної власності на такі землі з мотивів суспільної необхідності, що має аграрний характер [3]. Разом із тим, законодавство не обмежує державу та територіальні громади у підставах припинення права постійного користування земельними ділянками, включаючи й сільськогосподарські.

Як передбачено статтею 12 проекту Закону «Про ринок земель», земельні ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва можуть надаватися у власність за цивільно-правовими угодами лише громадянам України, які мають сільськогосподарську освіту чи займаються веденням сільськогосподарського товарного виробництва [4].

При цьому цей проект закону зберіг діюче положення Земельного кодексу (ст. 22) щодо неможливості придбання у власність земельних ділянок сільськогос-

подарського призначення іноземними особами. В той же час немотивованим, на нашу думку, положенням проекту є визначення з-поміж юридичних осіб, які мають право на придбання у власність земельних ділянок вказаної категорії, тільки фермерського господарства, що позбавляє цього права юридичних осіб інших організаційно-правових форм (господарських товариств, приватних підприємств), які на сьогодні домінують за кількістю використовуваних для ведення товарного сільськогосподарського виробництва на умовах оренди земель сільськогосподарського призначення. Згідно з ч. 3 ст. 22 Земельного кодексу України землі сільськогосподарського призначення передаються у власність чи надаються у користування юридичним особам – сільськогосподарським підприємствам для ведення товарного сільськогосподарського виробництва без виділення якихось окремих організаційно-правових форм цих підприємств.

При цьому цілком логічно, що в проекті декларується теза про те, що продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної або комунальної власності (права оренди), не наданих у користування, на яких відсутні будівлі, споруди та інші об'єкти нерухомого майна, здійснюються виключно на конкурентних засадах (аукціонах), крім випадків, встановлених Земельним кодексом України.

Проект Закону передбачає обмеження щодо граничних площ земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. На сьогодні ця гранична максимальна загальна площа земельних ділянок у приватній власності однієї особи для використання у вищевказаних цілях в межах природно-сільськогосподарської зони (гірської області) складає: Полісся – 1500 га, Лісостеп – 1750 га, Степ, Степ посушливий, Сухий степ – 2100 га, Карпатська гірська область – 900 га, Кримська гірська область – 1100 га, що в межах сім'ї чи родинної групи дозволить мати у власності значні площі земель зазначеної категорії [4]. З іншого боку, встановлені обмеження потребують додаткового законодавчого та економічного обґрунтування.

Суперечливими й необґрунтованими з точки зору відповідності Конституції України, Цивільному та Земельному кодексам України є положення статті 22 проекту, відповідно до якої перше переважне право на придбання земельної ділянки сільськогосподарського призначення, що перебуває у власності громадян та юридичних осіб, або права на неї, за ціною, визначеною її власником для продажу, має державна спеціалізована установа, а при відмові від придбання земельної ділянки зазначеною спеціалізованою установою друге переважне право на її придбання має відповідна сільська, селищна, міська рада за місцем розташування земельної ділянки. Третє переважне право на придбання земельної ділянки має користувач цією земельною ділянкою, при відсутності бажання у якого придбати земельну ділянку четверте переважне право на її придбання отримують власники суміжних земельних ділянок. Можна припустити, що за умови прийняття норми такого змісту, держава фактично здійснить деприватизацію земельних ділянок сільськогосподарського призначення, переданих у власність більш ніж 6 мільйонам громадян України після проведеного паювання земель вказаної категорії. Слід при цьому зазначити, що проект закону не передбачає належних гарантій захисту економічних інтересів громадянам-власникам при продажу ними земельних ділянок державі чи територіальній громаді в особі відповідних органів. Не можна допустити порушень охоронюваних Конституцією та іншими законами України прав приватної власності на земельні ділянки, зокрема через неврегульованість належним чином питань щодо ціни продажу земель, забезпечення вільного вибору власником земельної ділянки покупця та інших, пов'язаних із забезпеченням державою конституційних гарантій власникам земельних ділянок.

Враховуючи інтереси територіальних громад, доцільно надати певні преференції органам місцевого самоврядування – сільським, селищним, міським радам у придбанні земельних ділянок сільськогосподарського призначення та вирівняти їх у праві переважного придбання земельних ділянок вказаної категорії із державною спеціалізованою установою, для чого внести відповідні зміни (доповнення) у норми, що регулюють повноваження зазначених органів місцевого самоврядування у сфері земельних відносин, Закону України «Про місцеве самоврядуванн1я в Україні» та Земельного кодексу України.

З метою забезпечення прав учасників ринку земель сільськогосподарського призначення необхідно, на нашу думку, визначити рівне переважне право на придбання земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Позитивним положенням проекту закону є заборона зміни цільового призначення земельних ділянок сільськогосподарського призначення, придбаних із земель державної та комунальної власності. Крім того, було б доцільним, на думку фахівців, ввести подібну заборону і щодо земель зазначеної категорії придбаних у фізичних і юридичних осіб приватного права.

Подальше формування ринку земель на основі приватної власності тісно пов'язане з поглибленням ринкових перетворень у сільському господарстві. Про це красномовно свідчить практика країн Центральної та Східної Європи. Так, найбільше іноземних інвестицій у сферу сільськогосподарського виробництва – понад 40 дол. США на 1 га сільськогосподарських угідь – змогли залучити країни з найбільш глибокими ринковими перетвореннями в аграрному секторі економіки (Естонія, Литва, Латвія). Слід вказати, що в цих країнах питома вага приватного сектору – землекористувань селянських та фермерських господарств – становить понад 75 відсотків усіх сільськогосподарських земель цих країн. Мінімальним рівнем залучення іноземних інвестицій характеризується аграрне виробництво в Угорщині та Румунії, в яких частка сільськогосподарських угідь у власності селянських і фермерських господарств коливається у межах 50-75% [5].

Разом з тим у багатьох країнах Східної Європи частка землекористувань селянських та фермерських господарств є ще нижчою – до 25 відсотків усіх сільськогосподарських угідь. Відповідно до розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у цих країнах залучено в середньому всього по 4,4 дол. США, тобто у 10 разів менше, ніж у країнах з найглибшими ринковими перетвореннями в аграрному секторі економіки. При цьому структурні реформи в аграрному секторі країн Центральної та Східної Європи були направлені, насамперед, на ліквідацію колективної та державної власності на землі сільськогосподарського призначення. У більшості країн ЦСЄ цієї мети було досягнуто через реституцію прав власності на землю та створення приватних сільськогосподарських підприємств.

Аналізуючи тенденції на ринку земель в Україні, можна стверджувати, що в сучасних реаліях ринок земель України є недостатньо дієвим та функціонує

у вигляді однієї з двох складових – а саме ринку земель несільськогосподарського призначення. Однак існує ще потенційний ринок сільськогосподарських земель, де земля є основним фактором виробництва та бере участь у створенні сільськогосподарської продукції [6].

Як вважать фахівці головним наслідком проведення земельної реформи в Україні стали структурні зміни у розподілі земель як за формами власності та господарювання, так і за чисельністю землевласників і землекористувачів [7]. З розвитком ринкових відносин держава перестала бути земельним монополістом. У її власності залишилося менше половини загальної площі земель країни. За офіційними джерелами значна частка продуктивних вже земель передана у приватну власність. Отже, у власності держави нині перебуває 29,2 млн. га (48,5%) земель, у приватній – 31,0 млн. га (51,4%) і 72,6 тис. га (0,1%) – у колективній.

Ще глибші зміни у структурі використання земельних ресурсів за формами власності відбулися із землями сільськогосподарського призначення. Отже, понад 61% земельного сільськогосподарського фонду України роздержавлено та передано на безкоштовній основі у приватну власність. З 41,6 млн. га загальної площі сільськогосподарських угідь у державній власності залишилось 10,9 млн. га (26,2%) у приватну власність передано 30,7 млн.га (73,7%), а у колективній власності залишилося 27,0 тис. га (0,06%). Рілля розподілена відповідно: Із 32,5 млн. га – 5,5 млн. га (16,9%), 27,0 млн. га (83%), 24 тис. га (0,04%). Таким чином, у зв'язку із роздержавленням земельного фонду, приватизацією майна та реструктуризацією сільськогосподарських підприємств, як вважають спеціалісти, відбулися істотні зміни у розподілі земель сільськогосподарського призначення по основних власниках і землекористувачах [7].

Сучасні тенденції в сфері земельних відносин в країнах Східної Європи та стратегічні цілі щодо їх посилення передбачають перехід від одержавлених, і колективно-громадських форм землеволодіння та землекористування до приватних (індивідуальних або колективно-пайових) форм [8]. У більшості країн землі, які знаходилися в державній власності сільськогосподарських кооперативів, зараз відбувається процес майже повної приватизації, у деяких із них цей процес знаходиться в завершальній стадії.

У цілому, як справедливо зазначають фахівці, стратегія перетворення земельних відносин зорієнтована на ринкову концепцію, на перевірену світовою практикою модель із переважанням приватного землеволодіння та широкого кооперування в основному в невиробничих сферах (збут, постачання, сервіс та ін.) [9].

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на вищезазначене можна констатувати, що в Україні ще до цього часу не визначено стратегію інституціонального державного регулювання в сфері земельних відносин, що обумовлює високий рівень суспільних очікувань та створює умови для поширення корупції та тінізації економіки в цьому сегменті. В цілому проект Закону України «Про ринок земель» є важливою та оптимальною основою для створення на його базі досконалого закону в інтересах всіх учасників майбутнього ринку земель, у першу чергу земель сільськогосподарського призначення.

Враховуючи складність проблеми регулювання ринку земель зазначеної категорії, а також нагальну потребу в консолідації парцельованих сільськогосподарських угідь та розвитку сільськогосподарської інфраструктури, доцільно розглянути можливість прийняття окремого спеціального Закону України «Про ринок земель сільськогосподарського призначення». Таким чином ключовим питанням інституційного забезпечення розвитку земельних відносин в Україні є впорядкування та розвиток інституту власності на землю на основі використання принципу приватної власності при формуванні ринку земель. При цьому зміна суспільних пріоритетів в цьому напрямі потребує певного наукового переосмислення та сутнісного наповнення земельної політики в напрямі адаптації до соціально-економічних змін та з врахуванням європейських вимог.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оренду землі: Закон України від 06 жовтня 1998 року № 161-XIV / Відомості Верховної Ради України. – 1998. – N 46. – ст. 280.
2. Земельний Кодекс України: Закон України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III / Відомості Верховної Ради України. – 2002. – N 3. – 27 с.
3. Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності: Закон України від 17 листопада 2009 № 1559-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2010. – N 1. – 3 с.
4. Про ринок земель від 07 грудня 2011 року: Проект Закону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/ pls/zweb2/ webproc4_1? pf3511=41981
5. Гайдуцький А.П.Інвестиційна привабливість аграрного сектора України на міжнародному ринку капіталу:дис. на здобуття наук. ступеня канд..екон.наук:08.05.01/Гайдуцький А.П.-Київ,2005.-220с.
6. Свистун Л.А.Формування ринку землі в умовах реалізації державної регіональної політики:дис. на здобуття наук.ступеня канд..екон.наук:08.00.05/Свистун Л.А.-Полтава,2010.-280с.
7. Котикова О.І. Організаційно-економічні основи стійкого розвитку сільськогосподарського землекористування:дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.03 / О.І. Котикова. – Миколаїв, 2011. – 479 с.
8. Павлів О. Ринок земель сільськогосподарського призначення в системі земельних відносин / О. Павлів // Вісник Львів. Ун-ту. – 2008. – Вип. 39. – С. 393-395.
9. Дорошенко А.П. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм:дис. на здобуття наук.ступеня канд.екон.наук:08.00.04/ Дорошенко А.П.-Харків, 2009.-163с.

УДК 338.001.36

М'ячин В.Г.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АСОЦІАТИВНИХ ПРАВИЛ ДЛЯ АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано й обґрунтовано метод асоціативних правил для аналізу структури інноваційного потенціалу промислових підприємств. На підставі аналітичного огляду чисельної кількості думок науковців у цій галузі досліджень обрано дев'ять складових інноваційного потенціалу та показано співвідношення між ними на підставі аналізу їх комбінацій та частотності згадувань. Запропоновано власний набір складових інноваційного потенціалу в контексті вибору та формування ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємств. Акцентовано увагу на перевагах та недоліках застосованого методу, представлено рекомендації щодо його використанні для аналізу та формування структури інноваційного потенціалу.

Ключові слова: структура, інноваційний потенціал, промислове підприємство, Data Mining, аналітична платформа Deductor, асоціативні правила.

Мячин В.Г. ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА АССОЦИАТИВНЫХ ПРАВИЛ ДЛЯ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложен и обоснован метод ассоциативных правил для анализа структуры инновационного потенциала промышленных предприятий. На основании аналитического обзора значительного количества мнений ученых в данной области исследований отобрано девять составляющих инновационного потенциала и показано соотношение между ними на основании анализа их комбинаций и частоты упоминаний. Предложен авторкий набор составляющих инновационного потенциала в контексте выбора и формирования эффективной стратегии инновационного развития предприятий. Акцентировано внимание на преимуществах и недостатках предложенного метода, представлены рекомендации по его использованию для анализа структуры инновационного потенциала.

Ключевые слова: структура, инновационный потенциал, промышленное предприятие, Data Mining, аналитическая платформа Deductor, ассоциативные правила.

Myachin V.G. STRUCTURE ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL USING THE METHOD OF ASSOCIATION RULES

The article proposes and substantiates the method of associative rules for analyzing the structure of the innovative potential of industrial enterprises. Based on the analytical review of a significant number of opinions of scientists in this field of research, nine components of the innovative potential are selected and the relationship between them is shown on the basis of an analysis of their combinations and frequency of references. The author suggests a set of components of innovative potential in the context of the choice and formation of an effective strategy for the innovative development of enterprises. Attention is focused on the advantages and disadvantages of the applied method, recommendations on its use for analyzing the structure of innovative potential are presented.

Keywords: structure, innovation potential, industrial enterprise, Data Mining, analytical platform Deductor, association rules.

Постановка проблеми. Для створення ефективної системи управління інноваційним потенціалом промислових підприємств існує потреба в удосконаленні науково-методологічної бази, яка включала б відповідний понятійний апарат, розробку методології управління в інноваційній сфері, а також сучасний інструментарій. Найважливішим поняттям, що дає уявлення про принципову можливість підприємству здійснювати інноваційну діяльність, є поняття його інноваційного потенціалу. В науковому середовищу на теперішній час не вироблено одностайної думки при трактуванні поняття «інноваційний потенціал», а наповнення змістом поняття «структура інноваційного потенціалу» характеризується широким спектром термінів і залишається відкритим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стан і проблеми інноваційної діяльності українських підприємств розглянуто в роботах В.М. Аньшина, І.В. Багрової, В.А. Бородіна, М.А. Бендікова, Ф.Ф. Глісина, Н.П. Іващенко, С.В. Кудінова і ряду інших. Теоретичні питання щодо сутності та структури інноваційного потенціалу розглянуті в роботах вітчизняних і закордонних вчених Л.С. Бляхмана, С.Ю. Глазьєва, П. Друкера, П.Н. Завліна, Д.І. Кокуріна, Д.С. Львова, В.А. Павлової, О.А. Паршиної, Ю.В. Яковця ті інших. Питанню оцінки інноваційного потенціалу підприємства присвячені роботи І.А. Аренкова, А.П. Гречан, В.Н. Гуніна, Н.В. Краснокутської, О.О. Мосіна, А.Н. Плотнікова, І.М. Степнова, А.А. Тріфілової, В.Г. Чернова та інших.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у обґрунтуванні застосування методу асоціативних правил для дослідження структури інноваційного потенціалу промислових підприємств, виявленні співвідношення його складових та наданні рекомендацій щодо формування оптимальної структури інноваційного потенціалу як підґрунтя для вибору та формування стратегії інноваційного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. При формуванні середньострокової та довгострокової стратегії промислового підприємства завжди формується набір цілей та визначається перелік критеріїв (показників), які характеризують міру досягнення поставлених завдань та стратегії в цілому. Для стратегії інноваційного розвитку в якості одного з провідних критеріїв як на стадії вибору, так і на стадії формування стратегії виступає інноваційний потенціал.

В науковій літературі різними авторами представлений досить широкий набір складових, що характеризують структуру інноваційного потенціалу. Характеристика різних підходів щодо наповнення змістом поняття «структура інноваційного потенціалу» найбільш повно представлена а роботах У.І. Новікової і Н.Б. Пашиної [1], А.Г. Жукової [2], І.О. Педерсен

[3], В.А. Павлової [4], С.А. Попель [5], О.О. Мосіна [6]. Так, потрібно відмітити роботу А.Г. Жукової [2], в якій дослідник запропонував тезаурус інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств з метою конкретизації цього поняття.

На підставі даних вже зазначених оглядових робіт [1-6], а також робіт [7-11] можливо дійти висновку, що до структури інноваційного потенціалу промислових підприємств автори відносять досить велику кількість складових інноваційного потенціалу, основними з яких є: управлінська, ресурсна, матеріально-технічна, наукова, технічна, науково-технічна, виробничо-технологічна, технологічна, фінансова, фінансово-економічна, організаційна, організаційно-управлінська, кадрова, інформаційна, ринкова, маркетингова, просторова, споживча та інші. Всього у досліджуваних нами роботах, окрім перелічених вісімнадцяти складових, згадується ще понад п'ятнадцяти складових.

Нами виконано упорядкування та групування згадуваних основних складових у дев'ять складових, а саме: управлінську (С1, умовне позначення («Управл»)), матеріально-технічну (С2, («МатТехн»)), наукову (С3 («Науков»)), виробничо-технологічну (С4 («ВирТехн»)), фінансову (С5 («Фінанс»)), організаційну (С6 («Організ»)), кадрову (С7 («Кадров»)), інформаційну (С8 («Інформ»)) та маркетингово-ринкову (С9 («МаркРинк»)).

Таким чином, у тому випадку, коли автори робіт характеризують складову інноваційного потенціалу як «матеріальну» або «технічну», ми відносимо обидві складові до складової С2 («матеріально-технічна»), відповідно складові «виробнича» та «технологічна» відносимо за наповненням цих термінів до складової С4 («виробничо-технологічна»), а складові «маркетинова» та «ринкова» об'єднуємо терміном «маркетингово-ринкова» (складова С9).

Надалі групуємо дані двадцяти шести робіт у табл. 1, в якій представлено наповнення змістом структури інноваційного потенціалу за даними різних дослідників.

Аналіз наукових робіт показав, що, по-перше, до структури інноваційного потенціалу дослідники відносять велику кількість складових, а по-друге, в своїх роботах при переліку складових більшість авторів не акцентують увагу на порядку слідування цих складових. На наш погляд, врахування кількості складових та, що не менш важливо, порядку їх розташування у переліку, може надати додаткову важливу інформацію при формуванні структури інноваційного потенціалу.

У табл. 1 у рядках представлені дані двадцяти шести дослідників щодо наповнення змістом структури інноваційного потенціалу. Цифрами у кожному рядку представлен такий порядок слідування складових інноваційного потенціалу, який вказаний у відповідній роботі.

Для опрацювання отриманих даних стосовно структури інноваційного потенціалу промислових підприємств ми використовували один з методів сучасної обробки даних – *Data Mining* – метод асоціативних правил. Даний метод є результатом розвитку методів аналізу статистичних і експертних даних в задачах управління та інших математичних методів економіки, що призвело до формування нової парадигми в цій галузі. Вихідними даними в новій парадигмі є об'єкти нечислової природи, тому широко застосовується математичний апарат, засно-

Таблиця 1

Складові інноваційного потенціалу промислових підприємств за даними різних авторів [1-11]

Умовний номер дослідження	Складові інноваційного потенціалу та їх умовне позначення								
	С1	С3	С3	С4	С5	С6	С7	С8	С9
	Управл	МатТехн	Науков	ВирТехн	Фінанс	Організ	Кадров	Інформ	МаркРинк
1	–	2	4	+	3	6	1	7	5
2	–	–	3	2	5	4	1	6	–
3	6	–	5	1	4	2	3	–	–
4	–	2	–	–	3	–	1	5	4
5	–	–	1	–	2	–	–	–	–
6	–	–	–	–	1	–	–	–	–
7	3	–	1	–	2	–	–	–	–
8	–	1	–	–	2	–	–	–	–
9	1	–	–	–	–	–	–	–	–
10	–	–	1	6	2	4	3	5	–
11	–	–	2	1	3	–	–	4	–
12	2	–	–	1	–	–	–	–	3
13	–	–	1	–	–	3	2	4	–
14	2	3	1	–	–	–	–	–	–
15	6	5	4	1	3	–	2	7	8
16	–	–	3	2	–	–	1	4	5
17	–	–	1	3	–	2	–	–	4
18	–	4	1	–	–	–	2	3	–
19	–	1	–	–	2	–	–	–	3
20	–	4	–	–	2	3	1	–	5
21	–	4	3	1	2	–	–	–	–
22	–	4	–	–	3	–	1	2	–
23	–	5	1	–	2	4	3	–	–
24	–	–	4	1	7	3	2	6	5
25	–	–	3	2	4	5	1	–	–
26	–	–	4	3	2	5	1	–	–

ваний на відстанях між об'єктами нечислової природи і вирішення завдань оптимізації [12].

В основі методу асоціативного аналізу є пошук асоціативних правил, які встановлюють та кількісно описують зв'язки між появою об'єктів та явищ певної предметної області. Асоціативні правила працюють із транзакціями – даними певного виду, що містять групи пов'язаних елементів, а саме предметів, явищ, подій [13]. Даний метод також називається аналізом ринкової корзини, оскільки вперше він був запропонований та застосований для знаходження типових шаблонів покупок в супермаркетах.

Основними поняттями в теорії асоціативних правил є предметний набір та транзакція. Предметний набір є деякою непустою множиною елементів, які можуть входити до транзакцій:

$$I = \{i_1, i_2, ..., i_k, ..., i_n\}, \quad (1)$$

де i_k – елементи, що входять до предметних наборів, $k = 1...n$, n – кількість елементів множини I.

У свою чергу, транзакція являє собою деяку множину, яка має деякі елементи множини I відбуваються разом. Транзакція також має унікальний ідентифікатор TID (Transaction ID) [13].

У базі даних існує певний набір транзакцій:

$$T = \{t_1, t_2, ..., t_i, ..., t_m\}, \quad (2)$$

де t_i – відповідна транзакція, m – загальна кількість транзакцій.

Між елементами транзакцій можна встановити закономірності у вигляді асоціативних правил, складається з двох наборів предметів: $X = \{i_k \mid i_k \in I\}$, що називається умовою або антецедентом та $Y = \{j_k \mid j_k \in I\}$, що називається наслідком або консеквентом, при цьому один і той самий набір ні в якому разі не повинен входити до антецеденту та консеквенту одночасно ($i_k \neq j_k$).

Асоціативне правило описує зв'язок між наборами предметів, які відповідають умові та наслідку та записується $X \rightarrow Y$. При цьому множини X та Y не повинні перетинатись: $X \cap Y = \emptyset$. Основними показниками значущості асоціативного правила є підтримка *(support)* та достовірність *(confidence)*.

В обох випадках – підтримки набору та підтримки асоціативного правила – вони визначаються як відношення кількості транзакцій, які мають зазначену множину предметів (в нашому випадку – це складові інноваційного потенціалу), до загальної кількості транзакцій в цілому. Різниця полягає в тому, що для обчислення підтримки набору береться кількість транзакцій, що мають відповідний набір, а для обчислення підтримки асоціативного правила – кількість транзакцій, що одночасно мають як умову, так і наслідок.

Значущість правила визначаються користувачами системи або експертами, засновуючись на власному досвіді, при цьому використовують порогові значення мінімальної підтримки та достовірності:

$$Supp(X \rightarrow Y) \geq MinSupp;$$

$$Conf(X \rightarrow Y) \geq MinConf.$$

Методи пошуку асоціативних правил знаходять всі асоціації, які задовольняють обмеженням на підтримку та достовірність. Однак це призводить до необхідності перегляду достатньо великої кількості асоціативних правил, яку бажано зменшити таким чином, щоб проаналізувати тільки найбільш значущі з них [14].

Це буде означати, що хоч умова та наслідок достатньо часто зустрічаються разом, не менш часто вони зустрічаються і окремо. Однак у такому випадку відповідне асоціативне правило незалежно від того, наскільки великими є його підтримка та достовірність, навряд чи буде представляти інтерес. У зв'язку з цим використовуються додаткові показники, що дозволяють оцінити значущість правила.

У випадку нашого дослідження під транзакцією можливо розуміти предметний набір як деяку не порожню множину елементів, а саме набір складових інноваційного потенціалу. При цьому, як вже вказувалося раніше, важливий порядок розташування складових інноваційного потенціалу.

Вкажемо на додаткові переваги даного методу досліджень, окрім тривіального підрахунку кількості згадувань окремої складової інноваційного потенціалу у різних дослідженнях.

Для застосування асоціативних правил в аналітичній платформі *Deductor* реалізований алгоритм *Apriory*, завдяки якому можливо знаходити кількість множин – число найбільш частих наборів, що задовольняє завданим наперед умовам мінімальної підтримки та достовірності. Метод дозволяє генерувати асоціативні правила, завдяки яким можливо відображати множину популярних предметних наборів (складових інноваційного потенціалу). Отримані асоціативні правила можливо розподілити на три види – корисні, тривіальні та незрозумілі [15].

З цих правил лише перший вид – корисні правила – містять дійсно корисну інформацію, яка раніше була невідома, але має логічне пояснення. Ці правила можуть бути використані для підтримки прийняття управлінських рішень, в нашому дослідженні – це формування оптимальної структури інноваційного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в роботі вперше запропоновано використовувати один з методів *Data Mining* – метод асоціативних правил – для формування структури інноваційного потенціалу промислових підприємств.

Показано, що різні дослідники по-різному розуміють наповнення поняття «структура інноваційного потенціалу». Аналіз наукових робіт показав, що, по-перше, до структури інноваційного дослідники відносять досить велику кількість його складових без відповідного наповнення змістом певної складової, а по-друге, при переліку складових більшість авторів не акцентують увагу на порядку слідування цих складових у переліку складових. На наш погляд, врахування кількості складових та, що не менш важливо, порядку їх розташування у переліку, може надати додаткову важливу інформацію при формуванні структури інноваційного потенціалу.

Подальші розробки автора у цьому напрямі будуть спрямовані на удосконалення структури інноваційного потенціалу промислових підприємств за допомогою методів *Data Mining*, зокрема, методу асоціативних правил та карт Кохонена, що самоорганізуються. Планується залучення більш значної кількості наукових робіт щодо теми дослідження, врахування якомога більшої кількості складових інноваційного потенціалу, а також врахування впливу відповідних показників, що характеризують окремі складові інноваційного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новикова У.И. Исследование существующих моделей оценки инновационного потенциала промышленных предприятий / У.И. Новикова, Н.Б. Пашина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 5. – С. 117-125.
2. Жукова А.Г. Тезаурус інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / А.Г.Жукова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 99-105.

3. Педерсен І.О. Економічна сутність і методи оцінювання інноваційного потенціалу підприємств / І.О. Педерсен // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2(66). – С.35-44.
4. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечётких множеств / В.А. Павлова, В.Г. Мячин, А.Г. Жукова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи», 2013. – № 1(6) – С. 257-266.
5. Попель С.А. Соціально-економічна сутність поняття «інноваційний потенціал» / А.С. Тельнов, С.А. Попель // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7 (134). – С. 69–76.
6. Мосін О.О. Практичні аспекти вимірювання технологічного інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / О.О. Мосін // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 8. – С. 66-73.
7. Карюк В.І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / В.І. Карюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5(131). – С. 176-182.
8. Багрова І.В. До питання визначення кола провідних складових інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.В. Багрова, Т.І. Тіщенко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 14-18.
9. Хорошилов Д.Н. Выбор стратегии управления предприятия на основе развития инновационного потенциала / Д.Н. Хорошилов // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2011. – Т.7. – № 11-3. – С. 107-110.
10. Яшин С.Н. Основные направления формирования стратегии инновационного развития и оценки инновационного потенциала предприятия / С.Н. Яшин, Д.А. Корнилов, Е.И. Шапкин // Финансы и кредит. – 2008. – № 11 (299). – С. 86-92.
11. Пчелинцева И.Н. Экономическая сущность инновационного потенциала предприятия и его составляющие / И.Н. Пчелинцева, Е.А. Лаптева // Инновационная деятельность. – 2011. – № 17. – С. 73-79.
12. Орлов А.И. Новая парадигма анализа статистических и экспертных данных в задачах управления / А.И. Орлов // Труды X Международной конференции «Идентификация систем и задачи управления» SICPRO'15, Москва, 26-29 января 2015 г. – 2015. – С.34-42.
13. Горбань Г.В. Методика поиска ассоциативных правил в многомерных данных / Г.В. Горбань // Інформаційні процеси і технології «Інформатика – 2013»: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів (22–26 квітня 2013 р., м. Севастополь) / Севастоп. нац. техн. ун-т; наук. ред. С.В. Доценко. – Севастополь: Вебер, 2013. – С. 161–162.
14. Зайко Т.А. Ассоциативные привила в интеллектуальном анализе даннях / Т.А. Зайко, А.А. Олейник, С.А. Субботин // Вестник НТУ ХПИ. – 2013. – № 30. – С. 82-95.
15. Паклин Н.Б., Бизнес-аналитика: от данных к знаниям (+CD) / Н.Б. Паклин, В.И. Орешков. Изд. 2-е, переработанное и дополненное. – СПб.: Питер, 2010. – 700 с.

УДК 338

Печенюк А.В.
кандидат економічних наук,
проректор з навчально-наукової роботи
Подільського державного аграрно-технічного університету

Печенюк А.П.
викладач кафедри обліку і аудиту, маркетингу і
менеджменту підприємств туристичної індустрії
Київського університету туризму, економіки і права

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ РЕНТИ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Досліджено проблеми формування регіональної туристичної ренти сільського зеленого туризму. Проаналізовано фактори, які утворюють ренту у досліджуваній сфері. Встановлено доцільність впровадження регіональної ренти сільського зеленого туризму, розглянуто умови її формування та використання. Узагальнено пропозиції щодо розробки механізму рентних платежів у сфері сільського зеленого туризму.
Ключові слова: сільський зелений туризм, регіональна рента сільського зеленого туризму, природно-рекреаційні ресурси, рентоутворюючі фактори, рентні платежі.

Печенюк А.В., Печенюк А.П. ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ РЕНТЫ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА
Исследовано проблемы формирования региональной туристической ренты сельського зеленого туризма. Проанализированы факторы, которые образуют ренту в данной сфере. Установлена целесообразность внедрения региональной туристической ренты сельського зеленого туризма, рассмотрены условия ее формирования и использования. Обобщены предложения относительно разработки механизма рентных платежей в сфере сельского зеленого туризма.
Ключевые слова: сельский зеленый туризм, региональная рента сельского зеленого туризма, природно-рекреационные ресурсы, рентообразующие факторы, рентные платежи.

Pecheniuk A.V., Pecheniuk A.P. FORMATION OF THE REGIONAL RENT OF RURAL GREEN TOURISM
Was investigated the problems of formation of regional tourist rent for rural green tourism. The factors that form rent in this area were analyzed. The expediency of introduction of regional tourist rent of rural green tourism is determined, the conditions of its formation and use. Proposals on the development of a mechanism for rental payments in the sphere of rural green tourism are summarized.
Keywords: rural green tourism, regional rent of rural green tourism, natural and recreational resources, rent-forming factors, rental payments

Постановка проблеми. У зв'язку із зростаючим для економіки України значенням індустрії туризму та розвитком сільського зеленого туризму гостро постає питання формування ренти сільського зеленого туризму.

В умовах ринкової економіки всі види ресурсів мають свою ціну. Це стосується і туристичних ресурсів, які поєднують у собі природні, історичні та соціальні фактори. Рента сільського зеленого туризму може стати економічним стимулом розвитку

туризму, оскільки здатна забезпечити не лише поповнення дохідної частини регіональних бюджетів, а й рівні умови конкуренції для сільських зелених садиб. Окрім цього, рента може створити економічну основу для самофінансування та саморозвитку галузі сільського зеленого туризму [1].

В Україні це питання розкрите, в основному, лише на теоретичному рівні. Існуючий механізм функціонування туристичного бізнесу та сільського зеленого туризму повністю виключає облік туристичної ренти. Це призводить до того, що туристична рента стає проблемою не лише економічною, а й соціально-політичною [2]. Саме тому питання формування ренти в сільському зеленому туризмі потребує подальших досліджень не лише з метою стимулювання туристичних потоків, але й з метою обґрунтування регіональної політики в сфері сільського зеленого туризму та вирішення соціальних завдань певного регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження становлять праці В.О. Квартальнова – з теорії та практики туризму, В.М. Козирєва – з питань формування туристичної ренти, М.Г. Бойка – з питань особливостей утворення ренти у туризмі, І.Я. Антоненко – з питань формування туристичної ренти у лісоресурсній сфері, Г.В. Казачковської – розглядає туристичну ренту як інструмент економічного регулювання розвитку туризму; Л.О. Шпак – розглядає формування регіональної туристичної ренти.

Разом з цим, окремі питання потребують подальших досліджень, зокрема питання формування регіональної туристичної ренти сільського зеленого туризму.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності формування регіональної туристичної ренти у сфері сільського зеленого туризму. Для досягнення поставленої мети вирішено такі наукові завдання: проаналізовано фактори, які утворюють ренту у сільському зеленому туризмі; на прикладі конкретної території розглянуто види рент, які утворюються у цій сфері; встановлено доцільність впровадження регіональної ренти сільського зеленого туризму; розглянуто умови формування та використання регіональної ренти сільського зеленого туризму; виявлено проблеми, які перешкоджають впровадженню сукупної регіональної туристичної ренти; узагальнено пропозиції щодо формування механізму рентних платежів у сфері сільського зеленого туризму.

Об'єктом дослідження є процес розвитку сфери сільського зеленого туризму.

Предметом дослідження є механізм формування регіональної ренти сільського зеленого туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розвитку сільського зеленого туризму одним із основних критеріїв є наявність природних туристичних ресурсів. Для забезпечення успішної діяльності та залучення потенційних споживачів, галузь сільського зеленого туризму має в повній мірі поєднувати основні фактори виробництва: землю, капітал і трудові ресурси, тобто ті туристичні ресурси, наявність яких буде визначатись ступенем освоєння території чи району [3].

Відомо, що за своєю економічною природою туристичні ресурси пов'язані не тільки із землею та її надрами, а органічно поєднують у собі природні, історичні та соціально-культурологічні чинники [1]. Особливість їх проявляється в тому, що вони є рентоутворюючим фактором, який впливає на туристичне використання певної території, а також вони є формою капіталу, яка передбачає стабільне надходження доходів [4].

Основними факторами формування ренти сільського зеленого туризму є: обмеженість туристичних і рекреаційних ресурсів; нездатність до відтворення туристичних і рекреаційних ресурсів у іншому місці (це можна пояснити унікальністю природних і біологічних систем, їх незамінністю чи неможливістю відтворення).

Розрізняють такі види ренти сільського зеленого туризму: монопольна, диференціальна й абсолютна. Монопольна утворюється в результаті використання ресурсів унікальної якості. Диференціальна утворюється шляхом використання туристичних ресурсів нерівної якості. Абсолютна рента передбачає, що наявність природних умов є нижньою межею формування граничного продукту та послуг у зеленому туризмі [3].

Територія Хмельницької області багата на природно-рекреаційні ресурси. Мережу територій сільського зеленого туризму та об'єктів природно-заповідного фонду Хмельницької області складають: Національний природний парк «Подільські Товтри», Національний природний парк «Мале Полісся», регіональний ландшафтний парк «Мальованка», заказники, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва загальнодержавного та місцевого значення, пам'ятки природи загальнодержавного та місцевого значення, заповідні урочища, зоопарки, ботанічний сад загальнодержавного значення. Всього в області знаходяться 522 об'єкти загальною площею 328 467 га [5].

Показник заповідності Хмельницької області (відношення площі природно-заповідного фонду до загальної площі) становить 15,9%.

На території області розташований один з найбільших у Європі Національний природний парк «Подільські Товтри». Його площа 261 316 га, що складає 12,5% площі Хмельницької області.

На прикладі НПП «Подільські Товтри» розглянемо виникнення різних видів ренти в залежності від призначення угідь.

З наведених у таблиці 1 даних можна зробити висновок, що більшість території НПП «Подільські Товтри» займає господарська зона (94,94%). Значно меншу частину території (4,38%) відведено під зону регульованої рекреації, ще менше (0,61%) займає заповідна зона, а на зону стаціонарної рекреації припадає всього лише 0,07%.

Таблиця 1

Розподіл загальної площі парку по функціональних зонах

Назва функціональної зони	Площа, га	Структура, %
Заповідна зона	1603,8	0,61
Зона стаціонарної рекреації	11452,2	4,38
Зона регульованої рекреації	173,5	0,07
Господарська зона	248086,5	94,94
Разом	261316,0	100

Джерело: tovtry.com/ua/info/proj_org/7_2.html [6]

Як видно з таблиці 1, найбільшу питому вагу у структурі парку займає господарська зона, зокрема, землі сільськогосподарського призначення. У цій зоні формується земельна рента – дохід, який одержують землевласники, реалізуючи власність на землю, яка є основним засобом виробництва та утворює всі форми земельної ренти.

Сільськогосподарська рента поділяється на абсолютну, монопольну та диференціальну. У сільському

зеленому туризмі вона може включатись у вартість проживання на території агросадиби та у вартість харчування.

На землях природно-заповідного фонду формується екологічна рента – дохід від збереження екосистеми у цілому. Абсолютна екологічна рента виникає на всій території, а монопольна – в зоні унікального природного середовища. Диференціальна екологічна рента I залежить від екологічного стану та місця розташування, а диференціальна II – від екологічних витрат на ресурсозберігаючі та природозахисні технології. Результатом екологічної ренти є екологічний ефект. Вона, з однієї сторони, сприяє відновленню природи, а з іншої – стимулює її збереження.

Землі оздоровчого призначення розташовані в межах селища Сатанів Городоцького району та села Маків Дунаєвецького району. Вони створюють курортну ренту – дохід, який отримує власник курортних ресурсів. Курортна рента є однією з найновіших. Абсолютна курортна рента формується внаслідок монопольного становища власника курортних ресурсів. Монопольна з'являється від унікальних і невідновних природно-лікувальних властивостей.

Диференціальна курортна рента I обумовлена відмінністю природної цінності оздоровчих територій, джерел мінеральних вод, лікувальних грязей та їх місцезнаходженням, а диференціальна II – додатковими капіталовкладеннями. Курортна рента стає ефективним засобом регулювання використання курортних ресурсів і ринку санітарно-курортних послуг. На цих землях розташовано ряд санаторно-курортних закладів і центрів відновлення здоров'я на базі мінеральних вод (Нафтусі, Миргородська та радонових вод).

На території зони рекреаційного призначення формується рекреаційно-туристична рента. Це дохід, отриманий від експлуатації туристично-рекреаційних ресурсів. Вона поділяється на: монопольну ренту, яка залежить від особливої цінності туристично-рекреаційних ресурсів; абсолютну, яка обумовлена приватним монопольним володінням і припускає, що звичні природні умови виступають нижньою межею формування граничного продукту і ринкових послуг сільського зеленого туризму; диференціальну, яка формується монополією на рекреаційні ресурси як об'єкт господарювання.

У сільському зеленому туризмі виділяють дві форми диференціальної ренти: територіальну, яка формується як різниця в цінності ресурсів території, задіяної у туристичний процес та часову – визначається різницею у тривалості туристичного сезону. Диференціальна туристично-рекреаційна рента I – визначається відмінностями природно-кліматичних умов та цінностями туристично-рекреаційних ресурсів, наприклад, їх місцезнаходженням, районом попиту, а диференціальна II – додатковими капіталовкладеннями у туристично-рекреаційну інфраструктуру [7].

Рекреаційна рента в даному випадку може поєднати соціальний та економічний ефект від використання рекреаційних ресурсів як для територіальних органів управління, так і для місцевих громад. Для перших вона передбачає, що плата залежить від якості природних ресурсів, тобто змушує вживати заходи щодо відновлення порушених природних ландшафтів, освоєння важкодоступних рекреаційних територій, оновлення рекреаційних об'єктів тощо, а для громад виникає соціально-економічний ефект, оскільки подальша експлуатація таких об'єктів стимулюватиме туристичний потік, а, отже, і грошові надходження [8].

В межах зони земель історико-культурного призначення розташовані пам'ятки культурної спадщини, їх комплекси (ансамблі), історико-культурні заповідники, охоронювані археологічні території, музеї просто неба, меморіальні музеї-садиби. На цих територіях утворюється історико-культурна рента. Це дохід від історико-культурних ресурсів. Землі історичної та архітектурної спадщини Хмельниччини знаходяться на територіях таких населених пунктів як місто Кам'янець-Подільський, селище Меджибіж, село Самчики. Також існують цікаві історичні об'єкти в населених пунктах Сутківці, Антоніни, Губин, Ізяслав, Гриців, Зіньків, Старокостянтинів, Пилява, Жванчик, Сатанів, Іванківці тощо [9]. Рента від рекреаційного лісокористування – це різниця між цінністю лісу як рекреаційного ресурсу, яка встановлюється величиною допустимих витрат на приріст ефекту та індивідуальних зведених витрат на відновлення й вирощування лісових насаджень [7]. Площа лісу у НПП «Подільські Товтри» становить 38,8 тис. га., або 14,8% до загальної площі парку [10].

На землях водного фонду формують наступні види ренти: диференціальна, диференціальна I, диференціальна II, абсолютна, монопольна. Диференціальна – це рента водокористувача від використання водного ресурсу завдяки його природним і економіко-географічним особливостям. Диференціальна рента I виникає при різниці у якості водних ресурсів та їх розташуванні, а диференціальна II – створюється внаслідок фінансових вкладень в експлуатацію водного об'єкта. Абсолютна рента передбачає дохід власника водного ресурсу в умовах існування регіонального водного ринку. Монопольна рента формується внаслідок унікальності та невідновності водного ресурсу [7].

На території НПП «Подільські Товтри» землі водного фонду становлять 7,8 тис. га. (3% від загальної площі парку) [10].

Всі природні ресурси в масштабах певної території, регіону чи держави утворюють природно-ресурсну ренту, яка формується з частини прибутку, що виникає в результаті використання природного ресурсу в процесі надання послуги сільського зеленого туризму [7].

Слід відзначити, що на даний час механізму створення, розподілу та використання ренти сільського зеленого туризму в Україні не існує, і як наслідок, відсутній його реальний вплив на розвиток сфери сільського зеленого туризму [4]. Як варіант виходу з існуючого стану, можливою є регіоналізація формування ренти сільського зеленого туризму, де головна роль має належати місцевим чи регіональним органам влади. Впровадження регіональної ренти сільського зеленого туризму допоможе створити умови для фінансування цієї сферина рівні конкретних територій і реалізувати основні соціальні завдання зеленого туризму на національному рівні.

Функціонування організаційно-економічної системи формування, розподілу та використання регіональної ренти сільського зеленого туризму має базуватись на дотриманні певних умов:

– Регіональна туристична рента виходить від єдиного учасника – сільської зеленої садиби та охоплює широке коло суб'єктів управління на рівні регіону.

– Платниками ренти є підприємницький сектор сфери сільського зеленого туризму, що має доступ до використання туристичних ресурсів, але не є їх власником.

– Використання ренти для фінансування сільського зеленого туризму на рівні певних територій.

– Залежність від ділової активності підприємницького сектора сфери сільського зеленого туризму та ефективності державного управління.

– Існування відмінностей в можливостях фінансування туристичної інфраструктури в рамках конкретних територій.

– Існування державно-приватного партнерства за системою договорів (контрактів), у яких регламентують частки прав власності, кількісно оцінюються економічні витрати власників зелених садиб та соціальні витрати державних управлінських структур.

– Впровадження на законодавчому рівні ренти сільського зеленого туризму не є підставою для збільшення цін і тарифів на послуги, оскільки рента – це наслідок вже існуючих ринкових цін.

– Частина рентних платежів залишається у суб'єкта сільського зеленого туризму, інша – фінансує розвиток туристської інфраструктури регіону [11]. Для ефективного використання ренти сільського зеленого туризму в інтересах певного регіону її слід врахувати, узаконити як особливий факторний дохід, і тим самим легалізувати, не давши їй піти у тіньову економіку. Саме в цій ситуації держава може використовувати ренту в необхідному для суспільства соціальному напрямі. Виходячи з цього, рента сільського зеленого туризму, як дохід від господарського використання туристичних ресурсів, буде спрямовуватися на розвиток самого зеленого туризму, а суб'єктами розподілу туристичної ренти мають стати відповідні організації та органи влади [1].

На сьогоднішній день в Україні плата за ресурси у формі сукупної ренти сільського зеленого туризму проблематична, насамперед тому, що її стягування та розрахунок потребують розробки кадастрових оцінок ресурсів. Робота з інвентаризації та оцінки туристичних ресурсів тільки починається. Розробка загальнонаціонального кадастру туристичних ресурсів – проблема, що вимагає значного часу та значних фінансових, матеріальних і трудових витрат [4]. Зокрема, у Хмельницькій області проблемними питаннями є відсутність проектів організації територій та об'єктів природно-заповідного фонду, а також закріплених на місцевості меж заповідних територій та об'єктів, що призводить до порушень природоохоронного законодавства, а саме: порушення заповідного режиму, зміни площі та конфігурації меж, самозахоплення земель природно-заповідного фонду тощо.

Загальна кількість заповідних об'єктів, межі яких винесені в натуру (на місцевості) становить 179 (із 522) площею 15463,46 га (із 328467,00 га) [10].

Одними із найскладніших завдань є формування механізму рентних платежів, розробка й обґрунтування методики розрахунку розміру ренти сільського зеленого туризму. Можна запропонувати наступні види рентних платежів:

– платежі, що залежать від обсягу і якості туристичних ресурсів;

– платежі за фіксованою ставкою із прибутку;

– платежі за фіксованою відсотковою ставкою з прибутку або з урахуванням норми рентабельності;

– платежі за фіксованою ставкою з валової виручки від реалізації послуг сільського зеленого туризму [3].

Це дасть змогу залучити кошти в галузь, створити систему охорони природно-рекреаційних комплексів, покращити інвестиційний клімат і туристичну привабливість.

Висновки з проведеного дослідження. Туристичні ресурси сільського зеленого туризму об'єднують природні, історичні та соціально-культурологічні фактори, особливість яких у тому, що вони створюють ренту. Рента сільського зеленого туризму може забезпечити поповнення бюджету, рівні умови конкуренції для сільських зелених садиб, крім цього, – створити економічну основу для самофінансування та саморозвитку галузі сільського зеленого туризму.

На даний час в Україні не існує механізму створення і використання ренти сільського зеленого туризму, і тому відсутній її реальний вплив на розвиток даної сфери. Для того, щоб ефективно використовувати ренту в потрібному для суспільства соціально-економічному напрямку, її слід враховувати, узаконити і тим самим легалізувати.

Найскладнішою проблемою формування механізму рентних платежів є відсутність загальнонаціонального кадастру туристичних ресурсів, що негативно впливає на розробку та обґрунтування методики розрахунку розміру ренти сільського зеленого туризму. Варіантом виходу з існуючого стану може стати регіоналізація формування ренти сільського зеленого туризму, де головна роль має належати місцевим органам влади. Впровадження регіональної ренти допоможе створити умови для фінансування цієї сфери на рівні конкретних територій і реалізувати основні соціальні завдання зеленого туризму на національному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко М.Г. Ефективна економіка / М.Г. Бойко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/bojko5.htm).
2. Антоненко І.Я. Туристична рента як інструмент розвитку лісоресурсної сфери / І.Я. Антоненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. –№ 2. – С. 17–20.
3. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території. Монографія. – Львів: Новий Світ-2000, 2012. – 176 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/ muzychenko.htm)
4. Казачковська Г.В. Туристична рента як інструмент економічного регулювання розвитку туризму / Г.В. Казачковська. – [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/ 123456789/39764/15-Kazachkovska.pdf?sequence=1.
5. Екологічний паспорт Хмельницької області за 2015 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adm-km.gov.ua.
6. Функціональне зонування території парку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: tovtry.com/ua/info/proj_org/7_2.html.
7. Гаража О. Рентна інституціональність управління земельними ресурсами України / О. Гаража. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Андрій/Downloads/Zv_2015_2_7.pdf) «Землевпорядний вісник» № 2 2015.
8. Ілляшенко І.О. Соціально-економічна ефективність використання рекреаційних ресурсів у форматі сталого розвитку / І.О. Ілляшенко, В.І. Яблонська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2013/Illiashenko.pdf.
9. Буторіна В.Б Сучасні тенденції діяльності підприємств туристичної сфери України та Хмельницької області / В.Б. Буторіна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/19-2016/13.pdf).
10. Царик П. До оцінки сприятливості ландшафтних комплексів НПП «Подільські Товтри» для цілей рекреації / П. Царик, Л. Царик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/0150tcarik.pdf.
11. Шпак Л.О. Регіональна туристична рента / Л.О. Шпак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nauka.kushnir.mk.ua.

УДК 351.84:336.143

Пріхно І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет

МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано сучасний стан фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні. Автором окреслено особливості реалізації соціальних заходів та процесів, а на їх підставі виокремлено проблемні аспекти їх бюджетного та позабюджетного фінансування. В результаті дослідження сформульовано напрямки оптимізації системи та джерел фінансування соціальної сфери.
Ключові слова: бюджет, видатки, ефективність, соціальні заходи, фінансування.

Прихно И.М. МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В УКРАИНЕ
В статье проанализированы современное состояние финансового обеспечения социальной сферы в Украине. Автором обозначены особенности реализации социальных мероприятий и процессов, а на их основании выделены проблемные аспекты их бюджетного и внебюджетного финансирования. В результате исследования сформулированы направления оптимизации системы и источников финансирования социальной сферы.
Ключевые слова: бюджет, расходы, эффективность, социальные мероприятия, финансирование.

Prihno I.M. MECHANISMS OF FINANCIAL SUPPORT SOCIAL AREAS IN UKRAINE
The article analyzes the financial support of the social sphere in Ukraine. The author outlines the peculiarities of social activities and processes, and on their basis singled problematic aspects of budgetary and extra-budgetary funding. The study areas are formulated to optimize the system and funding social sphere.
Keywords: budget, expenditures, efficiency, social events, financing.

Постановка завдання. Обсяги фінансування соціальної сфери визначаються поєднанням елементів соціальної та бюджетної політики держави. На сьогодні, таке фінансування здійснюється за рахунок поєднання коштів державного і місцевих бюджетів, а також державних цільових фондів. Співвідношення часток фінансування та планові його обсяги щорічно встановлюються Законом України «Про державний бюджет» згідно норм Бюджетного кодексу України [1]. Загальна сума коштів на фінансування соціальної сфери та їх частка у структурі видатків бюджету щороку зростає, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності ефективності функціонуваня соціальної сфери приділяли значну увагу такі науковці як Безпалько О.В., Скулиш Ю.І., Холостова Є.І. та інші. Теоретичні та практичні аспекти особливостей фінансування соціальної сфери розкриваються і в працях зарубіжних вчених, серед яких – У. Беверидж, І. Бентам, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, А. Пігу, Д. Роулс, М. Фрідман. Не применшуючи здобутки інших науковців, серед вітчизняних праць у сфері дослідження порядку фінансування соціальної сфери варто виокремити здобутки Гордієнко Л.А., Овчарової Н.В., Радіонова Ю.Д., Щербини І.Ф., Яблочнікова С.Л.. Вклад вітчизняних вчених у вирішення проблем фінансування соціальної сфери є вагомим, але при цьому, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність проведення оцінки ефективності такого фінансування з метою пошуку напрямків його доцільної оптимізації.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі недоліків існуючих механізмів фінансування соціальної сфери та формулюванні напрямків їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Сукупний обсяг фінансування соціальної сфери в Україні виражений в національній валюті щороку зростає. Проте, рівень життя населення, що потребує соціального захисту

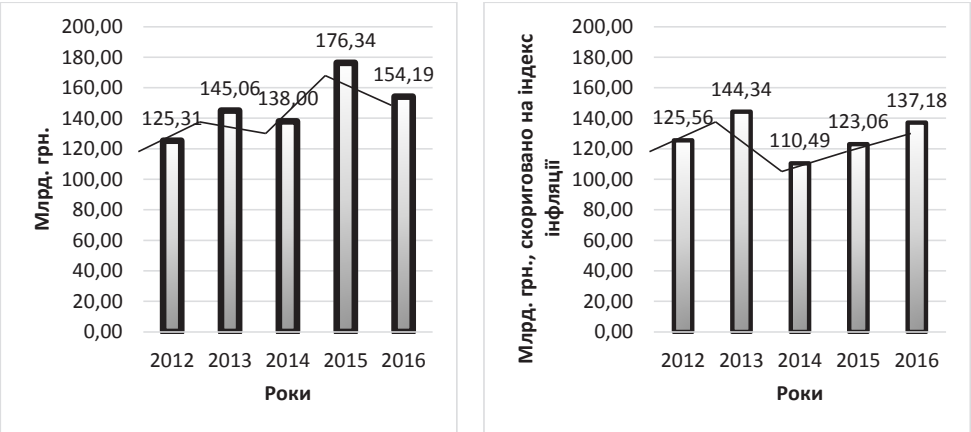

Рис. 1. Обсяг видатків бюджету на фінансування соціального захисту та соціального забезпечення у фактичних та скоригованих на індекс інфляції обсягах протягом 2012-2016 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3, 29]. Дані за 2016 рік відображені за плановими показниками згідно Закону України «Про державний бюджет на 2016 рік»

залишається поза межею бідності, а стан об'єктів соціальної сфери не відповідає сучасним потребам та стандартам. Тому, варто провести порівняння не лише сукупного обсягу видатків на фінансування соціальної сфери за рахунок коштів державного бюджету, а і їх частку у ВВП. Крім того, доцільним стане і порівняння обсягів фінансування із врахуванням індексів споживчих цін або, що більш доречно, інфляції в країні. Таке порівняння дасть змогу визначити реальну вартість видатків на соціальну сферу в Україні (рис. 1).

Із представленого рисунку видно, що із врахуванням інфляції рівень видатків на фінансування соціальної сфери у 2014-2016 рр. є нижчим ніж у 2013 році. А от у 2016 році порівняно з 2015 роком, незважаючи на фактичне зниження видатків, їх реальна купівельна спроможність зростає.

Виходячи із окресленого спектру бюджетного фінансування соціальної сфери, можна зробити висновок про складність їх структури та багатогранність галузей життя суспільства, що ними охоплена. Система фінансування соціальної сфери являє собою сукупність складних підсистем (охорона здоров'я, освіта, культура, пенсійний захист тощо), що мають самостійний менеджмент та вектори розвитку. При цьому, кожна галузь фінансується не лише з державного бюджету, а і з місцевого та за рахунок власних коштів.

Видатки на фінансування соціальної сфери слугують для реалізації прав та можливостей, що гарантовані громадянам України Конституцією, а також на підвищення якості та доступності соціальних послуг. Відповідно, підвищення ефективності фінансування соціальної сфери є неможливим завдяки їх прямоу скороченню екстенсивним шляхом. Механізми оптимізації видатків соціальної сфери повинні бути направлені на пошук нових джерел їх покриття та покращення рівня життя населення. Саме такі заходи і лише в довгостроковій перспективі можуть дати змогу досягти зниження сукупної суми фінансування соціальної сфери природнім шляхом – за рахунок скорочення частки соціально-незахищеного населення у його структурі.

Бюджетні видатки, направлені на фінансування соціальної сфери, досить різнопланові, оскільки вони виконують різну роль у відтворювальному процесі (поточні, капітальні), мають різне джерело фінансування (державний та місцевий бюджети) та строк реалізації (поточні, середньострокові та довгострокові), а також мають різне функціональне, відомче та цільове призначення [6].

Наступною особливістю соціальної сфери, що зумовлює складність механізму її фінансування, є інституційне її забезпечення. Надання соціальних послуг та адміністрування соціального захисту здійснюється бюджетними установами або закладами комунальної форми власності. Така організаційна структура зумовлює, по-перше, суттєвий рівень витрат на утримання соціальних закладів та управління ними, по-друге, неминучість саме бюджетного фінансування через органи Державного казначейства України. При цьому, навіть та соціальна допомога, що є адресною та надається безпосередньо населенню адмініструється спеціально створеною інституцією, відповідним відомством або міністерством.

Так, забезпечення виконання соціальних гарантій матеріального добробуту здійснюється шляхом надання трансфертів населення в грошовій та натуральній формі (державні субсидії, державна допомога населенню). Превалювання цієї форми фінансування обумовлено існуючою демографічною ситуацією, оскільки в Україні утримується високий рівень економічно неактивного населення, основним видом доходів яких є соціальні допомоги та інші отримані соціальні трансферти [6].

Поступового поширення в Україні набуває фінансування соціальних заходів через громадські організації та благодійні фонди, шляхом конкурсного розміщення грантів та субвенцій. Така форма фінансування соціальної сфери є прогресивною та перспективною і головною умовою її розвитку є недопущення дискредитації з перших років впровадження. Вже сьогодні необхідно, на нашу думку, проводити розміщення грантових, субсидійних та субвенційних коштів соціальної сфери публічним шляхом з використання антикорупційних заходів, наприклад, системи «ProZorro».

Отже, основною формою фінансування соціальної сфери є прямі бюджетні видатки. Фінансування соціальної сфери за функціональним призначенням, окрім перелічених глобальних систем, включає також цілу низку дрібніших, що втілені в окремих інституціях, підсистем. Зокрема, фінансування соціального захисту у випадку непрацездатності, виплата забезпечення пенсіонерам, ветеранам війни та праці, учасникам бойових дій та антитерористичної операції, забезпечення молодих і багатодітних сімей, дітей та молоді, виплати по безробіттю, а також фінансування на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту та іншої діяльність у сфері соціального захисту.

В результаті проведеного аналізу прикладних механізмів фінансування соціальної сфери вдалося виявити ряд проблем, що потребують термінового вирішення. Зокрема, організація і фінансування розвитку соціальних послуг повинні сьогодні передбачати:

– інтеграцію всіх видів соціальної підтримки в єдину комплексну систему; – перехід від фінансування установ до фінансування послуг;

– поширення практики соціального замовлення;

– запровадження механізмів державно-приватного партнерства;

– розширення автономії органів місцевого самоврядування з надання соціальних послуг;

– створення правових та економічних умов для розвитку ринку соціальних послуг [5, с. 20].

Відповідно, прикладні механізми фінансування соціальної сфери потребують перегляду на інституційному рівні їх реалізації та на рівні їх складу і структури. Зокрема, система міжбюджетних трансфертів та субвенцій в практичних аспектах виявляється недостатньо прозорою, містить занадто багато проміжних ланок та розпорядників, що призводить до розпорошення фінансування галузі на утримання адміністративного апарату. Проте, децентралізація управління країною вцілому виключає можливість усунення регіональних посередників.

Серед джерел фінансування соціальної сфери не варто відкидати кошти юридичних та фізичних осіб, недержавних страхових фондів, кошти громадських та благодійних організацій, зовнішнє та внутрішнє кредитування. Саме ці джерела є подальшим перспективним підґрунтям розвитку соціальної сфери. Проте, на сьогоднішній день частка коштів залучених з цих джерел у загальній структурі видатків є мізерною.

Сучасна нормативно-правова основа фінансування соціальної галузі є дуже різноманітною і не обмежується Бюджетним кодексом та Законом України «Про державний бюджет». До неї варто включати законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, що регулюють підсистеми соціальної сфери.

Переважна більшість цих нормативів не залишає простору для впровадження комерційних та ринкових підвалин регулювання, оскільки спрямовані на максимальне соціальне охоплення населення.

В умовах стагнаційних процесів в економіці країни, активізація зовнішніх (позабюджетних) джерел фінансування стає нагальною потребою для соціальної сфери. Диверсифікація виконавців державного замовлення з метою зниження їх вартості та підвищення якості має стати пріоритетним напрямком оптимізації системи її фінансування.

Найбільш проблемним аспектом фінансування соціальної галузі в Україні є система міжбюджетних трансфертів. В умовах децентралізації бюджетних видатків, пропорції та межі в соціальній галуз залишаються нечіткими та розмитими, а на тлі розмаїтості підсистем відбувається дублювання одних функцій та упускання інших. Існуюча система розпорядників бюджетних коштів створювалась із позиції ефективного розподілу обмежених фінансових ресурсів, при цьому видатки розподіляються за видами бюджетних установ, а не за їх функціональним призначенням. Таким чином, прозорість розподілу бюджетних коштів втрачається повністю.

Ще одним дієвим механізмом може стати розвантаження сфери соціального забезпечення за рахунок коштів фізичних і юридичних осіб. Мова йде про відмову від бюджетного компенсування вартості пільг. Такі пільги можуть надаватися самими постачальниками послуг (пільги по оплаті комунальних послуг, оплаті навчання, проїзду в транспорті тощо). Звичайно, такий механізм призведе до зростання вартості послуг, що можуть бути пільговими. Але, водночас, за рахунок скорочення видатків бюджету стане можливим послабити податкове навантаження на працездатне населення з метою вивільнення необхідних коштів. При цьому, бюджетні компенсації вартості пільгових послуг є одним із найбільш корумпованих механізмів, котрий давно потребує перегляду.

Недосконалість системи міжбюджетних трансфертів та субвенцій зумовлює виникнення глибших соціально-економічних проблем, що полягають у втраті мотивації місцевих органів влади до оптимізації видатків на соціальні програми, економії відповідних коштів та підвищення ефективності їх використання [8]. Місцеві органи самоврядування не мають достатнього маневрового простору в розподілі зібраних податкових коштів та інструментів для їх збільшення та контролю. Таким чином, втрачається зміст децентралізації як економічного механізму, що призводить до погіршення кінцевого результату реалізації соціальних заходів. Отже, в перспективі можливе погіршення якості та рівня життя населення по всій країні.

Отже, механізм бюджетного фінансування соціальної сфери в Україні можемо узагальнити наступним чином (рис. 2).

Виходячи із представленої схеми, початковим етапом процесу фінансування соціальної сфери є планування та прогнозування бюджетних надходжень і видатків. В процесі планування визначаються пріоритетні напрямки державної політики, частки їх фінансування та вектори подальшого розвитку на тлі фінансових можливостей. При цьому, відбувається відхилення тактичних кроків, що обумовлені наявним ресурсами, від стратегічних програм соціальної політики. Постійна нестача коштів, недовиконання видаткової частини бюджету, недостатня якість соціальних послуг призводять до неповного виконання вцілому функції держави у сфері соціального захисту населення і не дає змогу побудувати соціально-орієнтовану економіку.

В умовах нестабільності економіки втрачається зміст впровадження програмно-цільового методу бюджетування. Як наслідок в Україні існує забагато програм, які не відповідають ні пріоритетам, ні ресурсним можливостям держави, а також програм, які визнано неефективними. Часто спостерігається відсутність наступництва в частині завершення державних програм, що ставить під сумнів ефективність витрачання бюджетних коштів у минулі роки [6].

Таким чином, головною умовою забезпечення ефективності фінансування соціальної сфери кожного року є дотримання обраних і ухвалених стратегій у довгостроковому періоді з мінімальними тактичними відхиленнями. За таких умов, процес планування стане доречним та необхідним, а виконання плану – об'єктивним індикатором.

Такий метод бюджетного планування та фінансування соціальної сфери можна назвати програмно-цільовим. Він передбачає, що всі заплановані на поточний рік видатки відповідають стратегічній цілі галузі. За такого підходу кожен учасник бюджетного процесу, на кожному етапі є зацікавленим в досягненні кінцевої мети. Розпорядники бюджетних коштів планують власні кошториси виключно у рамках стратегічних програм на рівні установ, регіону, галузі та державного бюджету вцілому.

Саме в такому контексті відбувається трансформація мети суб'єктів соціальної сфери – від освоєння бюджетних коштів до досягнення чітко визначеної

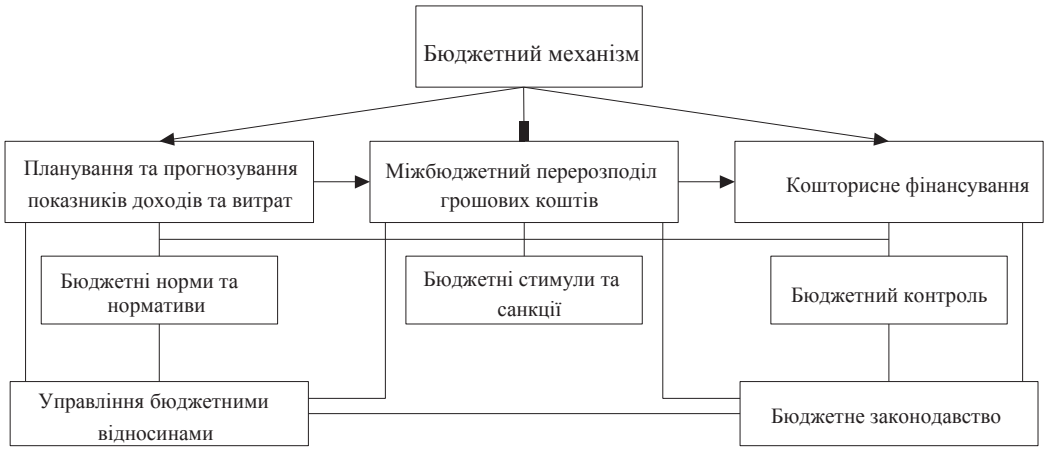

Рис. 2. Бюджетний механізм фінансування соціальної сфери

Джерело: [6]

мети. А такою метою, як уже обґрунтовано вище є забезпечення належного рівня соціального захисту та якості соціальних послуг.

В загальному визначенні програмно-цільовий метод – це система планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, спрямована на розробку та виконання бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат [9].

Однією з важливих складових бюджетного механізму є бюджетні норми та нормативи. Ефективна бюджетна політика не можлива без використання нормативних методів планування бюджетних видатків. Застосування таких підходів дає змогу об'єктивно та справедливо перерозподіляти бюджетні ресурси, з урахуванням соціально-економічного розвитку територій, рівня доходів громадян, демографічної ситуації та інших факторів. Важливим аспектом у бюджетному нормуванні на сьогодні є питання дослідження стандартів та нормативів соціальної сфери [6].

В Україні сучасні соціальні нормативи та стандарт сформовані за залишковим принципом і передбачають для соціально незахищених верств населення не рівень життя, а «виживання». Їх формування відбувається виключно під впливом наявних фінансових ресурсів, а не реальних економічних потреб населення. Щодо соціальних послуг, то нормативно врегульованого рівня, або навіть сутності, якості їх не встановлено.

Ще одним сумнівним соціальним механізмом є податкові пільги. В економічних реаліях України більшість з них перетворились у корупційні схеми та не виправдали своєї прямої економічної ефективності.

Отже, перегляд обсягу і складу соціальних стандартів є обґрунтованою необхідністю сьогодення. За умови подолання корупційних схем та забезпечення прозорості соціальної сфери стає можливим залучення інвестиційної складової від фізичних і юридичних осіб. Так, страхові компанії, з метою одержання додаткових страхових надходжень, цілком здатні перебрати на себе функції соціального і медичного страхування у формі державного замовлення або внесків страховиків. Але, виключно за умови впевненості в повноті та своєчасності бюджетних надходжень, прозорості їх розміщення відсутності корупційних елементів.

Так само, благодійні фонди та громадські організації здатні та прагнуть виконувати часткові функції соціальних послуг та разових соціальних виплат. Проте, зіштовхнувшись із бюрократичними процесам, такі організації віддають перевагу самостійному вибору одержувача допомоги. Також реалії сучасного розвитку суспільства свідчать про те, що за умов соціально–економічних трансформацій в Україні благодійні організації стикаються з багатьма проблемами та труднощами, серед яких можна виділити наступні: проблемне законодавство, брак у країні стандартів для здійснення доброчинної діяльності, брак економічних стимулів для заохочення благодійників, обмежені матеріальні ресурси для підтримки повсякденної діяльності організацій, низький рівень поінформованості громадськості про сутність і мету благодійництва, низький рівень довіри громадськості до благодійництва, відсутність кваліфікованих співробітників у благодійних організаціях, брак потенційних благодійників, перешкоди з боку влади та громадськості при здійсненні благодійної діяльності, складна процедура реєстрації організацій [4, с. 73].

Основою ефективного реформування системи фінансування соціальної сфери в Україні є усвідомлення того, що такі видатки – це основна довгострокова інвестиція в розвиток країни. Реалізація будь-якого соціального заходу, проекту чи виплат призводить в кінцевому випадку у довгостроковій перспективі до зростання купівельної спроможності населення, що є підґрунтям її процвітання.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в результаті дослідження можемо сформулювати ключові положення оптимізації системи фінансування соціальної сфери:

– інтеграція приватного сектору економіки в соціальні процеси;

– розширення повноважень органів місцевого самоврядування в частині розподілу коштів;

– дотримання програмно-цільового підходу при формуванні щорічних бюджетів;

– виявлення і відмова від неефективних соціальних механізмів;

– забезпечення прозорості міжбюджетних трансфертів соціальної галузі.

За умови дотримання означених напрямків стає можливою розробка сучасних прогресивних та ефективних методик фінансування соціальної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 № 2017-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14.
3. Бюджетний щоденник на 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/04/FEAO_Schodennyk_A 5_web.pdf.
4. Безпалько О.В.. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку (за результатами соціологічного дослідження) / [Безпалько О.В., Галустян Ю.М. та ін.]; за ред. А.В. ГулевськоїЧерниш. – К.: Книга плюс, 2008. – 120 с.
5. Геєць В. Інноваційна Україна – 2020: основні положення національної доповіді. Стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 року / В. Геєць // Вісник НАН України. – 2015. – № 7. – с. 18–22.
6. Мартинова Т.О. Удосконалення діючих механізмів фінансового забезпечення соціально-культурної сфери / Т.О. Мартинова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/37.pdf.
7. Показники виконання бюджету за 2015/2016рр. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/pokaznyky-vykonannia-biudzhetu-ukrainy--rik?category=bjudzhet&subcategory=bjudzhet-potochnogo-roku.
8. Скулиш Ю.І. Соціальна сфера: проблеми та перспективи бюджетного забезпечення в Україні. / Ю.І. Скулиш // автореферат дис. к.е.н.. – 08.00.07. – Національна академія наук України. Інституту демографії та соціальних досліджень. – м. Київ. – 2009р.
9. Управління міським бюджетом за програмно-цільовим методом: (проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні») [Електронний ресурс]: посібник для органів місцевого самоврядування / Режим доступу: http://www.cld.org.ua/lib/84_UPRAVL_3.

УДК 351:338.432

Пугач А.М.
доктор наук з державного управління,
керівник науково-дослідної частини
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МЕХАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів державного регулювання, зокрема сільського господарства. Визначено роль матеріально-технічної бази у створенні конкурентоспроможних аграрних підприємств. Розглянуто систему інноваційного забезпечення агропромислового комплексу, зокрема механізації сільського господарства. Проаналізовані функції державного регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства.

Ключові слова: інновації, матеріально-технічна база, аграрне підприємство, сільськогосподарські машини, система інноваційного забезпечення (СІЗ), імператив ринкової економіки, державне регулювання, державна інспекція, модель розвитку.

Пугач А.Н. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МЕХАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов государственного регулирования, в частности сельского хозяйства. Определена роль материально-технической базы в создании конкурентоспособных аграрных предприятий. Рассмотрена система инновационного обеспечения агропромышленного комплекса, в частности механизации сельского хозяйства. Проанализированы функции государственного регулирования инновационных процессов в механизации сельского хозяйства.

Ключевые слова: инновации, материально-техническая база, аграрное предприятие, сельскохозяйственные машины, система инновационного обеспечения (СИЗ), императив рыночной экономики, государственное регулирование, государственная инспекция, модель развития.

Pugach A.N. FEATURES OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE PROCESSES IN AGRICULTURAL MECHANIZATION

The article investigates theoretical aspects of government regulation, including agriculture. The role of the material and technical base in the creation of competitive agricultural enterprises is defined. The system of providing innovative agriculture, including agricultural mechanization. Analyzed the functions of state regulation of innovative processes in agricultural mechanization.

Keywords: innovation, physical infrastructure, agricultural enterprise, agricultural machinery, innovative system software (SIZ), the imperative of the market economy, government regulation, state inspection, model development.

Постановка проблеми. У сучасних умовах основним засобом зростання і розвитку економіки у довгостроковій перспективі стають досягнення науково-технічного прогресу та інновації. Важливим завданням інноваційної діяльності в аграрному секторі є підвищення ефективності використання і збільшення ресурсного потенціалу галузей сільського господарства за рахунок інтенсивного ведення процесу виробництва й реалізації кінцевого продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження закономірностей інноваційного економічного розвитку та вивчення різних аспектів державного регулювання і підтримки інноваційних процесів здійснювалося в наукових працях таких видатних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, як В. Гриньова, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Дорогунцов, С. Ілляшенко, А. Кінах, Л. Кузьменко, Л. Масловська, П. Мельник, О. Попов, Л. Рейкова, В. Рижих, В. Семиноженко, Д. Стеченко, Д. Стігліц, О. Шнипко та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні сутності державного регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення всебічно розвинутого високопродуктивного сільського господарства вимагає відповідного рівня розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств. Матеріально – технічна база є найважливішою складовою частиною продуктивних сил і має багатогранне значення в розвитку аграрного виробництва [1].

Матеріально-технічна база аграрного підприємства – це сукупність засобів і предметів праці, які використовуються в сільськогосподарському виробництві. Вона включає речові елементи продуктивних сил галузі і створює відповідні матеріальні умови виробництва сільськогосподарської продукції. На сучасному етапі матеріально-технічна база сільського господарства представлена великим машинним виробництвом, яке базується на широкому використанні досягнень науково-технічного прогресу.

У складі матеріально-технічної бази аграрних підприємств першорядну роль відіграють засоби виробництва. До них належать [1]:

1. Земля як головний засіб сільськогосподарського виробництва;
2. Трактори, мотори комбайнів, автомобілі, стаціонарні двигуни, електросилові установки і робоча худоба. Ці елементи матеріально- технічної бази складають енергетичні ресурси підприємства. Силові машини безпосередньо не впливають на предмети праці, але їх роль у розвитку продуктивних сил сільського господарства надзвичайно велика;
3. Сільськогосподарські машини і знаряддя, обладнання тваринницьких ферм і машини для приготування кормів, інші робочі машини, які застосовуються в сільськогосподарському виробництві, електромережі, водопроводи. Робочі машини є основою виконання всіх робіт у рослинництві і тваринництві, а також у галузях первинної переробки сільськогосподарської продукції;
4. Виробничі приміщення та споруди, транспортні засоби і дороги;
5. Продуктивна худоба і птиця;
6. Корми, насіння, органічні і мінеральні добрива, засоби хімізації рослинництва і тваринництва, а також інші засоби виробництва в аграрних підприємствах.

Особливу увагу слід приділити механізації сільського господарства. Адже вона є рушієм розвитку та удосконалення сільськогосподарського виробництва в цілому. На сучасному етапі, важливо використовувати досягнення науково-технічно прогресу, що є запорукою розвитку і удосконалення.

Для успішного використання досягнень науково-технічного прогресу в сільському господарстві необхідні відповідні умови й існування системи інноваційного забезпечення.

Елементами системи інноваційного забезпечення є інноваційні й виробничі структури, організаційні й економічні механізми впровадження, технічні прийоми і засоби. В свою чергу, система інноваційного забезпечення використовує продукцію наукової сфери і складається із науково-виробничої, кадрової, фінансової, інформаційної та системи впровадження [1].

Ініціатором процесу і координатором формування системи інноваційного забезпечення (СІЗ) повинна виступати держава в формі розробки програми становлення, функціонування і фінансування СІЗ сільськогосподарських підприємств. У цих документах визначаються цілі та задачі розподіляються повноваження і відповідальність, вказуються заходи і строки, джерела ресурсів.

Механізм розвитку СІЗ включає регіональну політику, нормативно-правове забезпечення, форми регулювання, і базується на економічному потенціалі, інтеграції регіону, стані регіональних ринків тощо [1].

Інновації – процес постійного оновлення в усіх сферах підприємництва, причому це не тільки технічні і технологічні ресурси, але й усі зміни, що сприяють покращенню діяльності підприємств аграрної сфери [1].

Процеси оновлення мають бути тісно пов'язані з ринковими відносинами. Це пов'язано з тим, що основна маса інновацій реалізується в ринковій економіці підприємництва структурами, як засіб вирішення виробничих і комерційних завдань, як найважливіший фактор забезпечення їх стійкості, економічного росту і конкурентоспроможності.

Інноваційна діяльність підпорядкована досягненню головної мети – максимально повному задоволенню запитів споживачів за кількістю і якістю запропонованої продукції, послуг при мінімальних витратах на їх розробку, впровадження та реалізацію. Таким чином, інноваційна діяльність є складною комплексною проблемою, потребує виділення інтерактивних варіантів і їх оптимізації [1].

Із зростанням на світовому і національному ринках конкуренції та прискорення науково-технічного прогресу оптимізація виробництва є вирішальною умовою стійкого розвитку сучасних економічних систем.

Імператив ринкової економіки – впровадження нововведень і перерозподілу ресурсів із менш ефективних сфер господарювання в більш ефективні під впливом конкуренції на ринку товарів, праці та капіталу.

Оскільки інноваційна діяльність – це системний процес, що забезпечує постійне вдосконалення виробництва в результаті освоєння нових знань і здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, то її впровадження вимагає гнучкого підходу до використання вже сформованого ресурсного потенціалу та постійного оновлення ресурсного потенціалу аграрних підприємств з урахуванням нових технологічних вимог [1].

Основна характерна риса інноваційного підприємства сільськогосподарського призначення полягає у створенні та комерційному використанні техніко-економічних нововведень у галузях аграрної сфери. Основою діяльності є нововведення, які формують прибутки як окремих виробничих галузей, так і галузей з надання послуг, що дозволяє створити новий ринок чи задовольнити нові потреби.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності визначені Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1].

Досить важливим моментом, що зазначений у даному законі, є такі вимоги до учасників ринку при формуванні ринку інноваційних нових продуктів та високих технологій, як [1]:

1. Застосовувати новітні ресурсозберігаючі системи машин і механізмів,

2. Створювати та впроваджувати у виробництво нові види продукції сортів і гібридів сільськогосподарських культур, високопродуктивні породи тварин і птиці, продукти переробки сільськогосподарської продукції;

3. Формувати високий рівень людського капіталу;

4. Формувати інтелектуальний потенціал з високоосвічених професійних кадрів у всіх сферах агропромислового виробництва.

Крім того, важливою умовою успішної науково-технічної й інноваційної діяльності в аграрному секторі є стимулювання створення, випробування та впровадження наукової продукції (сортів і гібридів рослин, порід тварин, технологій виробництва й переробки сільськогосподарської продукції, машин і механізмів, супроводження інноваційно-інвестиційних програм).

Варто також зазначити, що у світі все більше відчувається дефіцит природних ресурсів, що потребує появу нових технологій, котрі дозволять заощаджувати природні ресурси – ресурсозберігаючих технологій. Розширення інтеграційного простору дозволяє підприємствам більш повно використовувати економію від масштабу виробництва і комбінування форм і способів інтеграції в агропромисловому комплексі, здійснювати ефективне ведення агробізнесу в умовах раціонального використання і відтворення ресурсного потенціалу.

Державне регулювання сільського господарства – це основана на законодавстві одна з форм державного впливу на агропромисловий комплекс України шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності суб'єктів аграрного господарювання з метою досягнення сільським господарством максимальної ефективності [1].

Державне регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства – це одна з форм державного впливу на інноваційні процеси в галузі сільського господарства, зокрема в механізації, що спрямований на коригування інноваційної діяльності з метою досягнення максимальної ефективності виробництва.

Держава в процесі формування системи інноваційного забезпечення механізації сільського господарства розробляє стратегію інноваційного розвитку, визначає науково-технологічні пріоритети, створює сприятливі умови розвитку СІЗ, забезпечує підтримку розвитку інноваційної інфраструктури, розробляє і реалізує заходи зі стимулювання інноваційної діяльності в регіоні.

Головною метою держави є забезпечення економічного росту, основою якого повинна стати інноваційна політика, спрямована на створення умов для освоєння нових і удосконалених існуючих техноло-

гій, організаційних, виробничих, організаційно-економічних заходів.

Для активізації інноваційних процесів у механізації сільськогосподарських підприємств необхідно розробити чітку послідовну політику, яка повинна здійснюватися на основі [1]:

1. Здійснення моніторингу інноваційної діяльності та інноваційних прогнозів основних напрямів освоєння науково-технічних досягнень у сільському господарстві на перспективу;

2. Впровадження інновацій, які підвищують ефективність виробництва і конкурентоздатність продукції;

3. Створення системи комплексної підтримки інноваційної діяльності;

4. Розвитку інфраструктури інноваційного процесу;

5. Інформаційно-консультаційного забезпечення інноваційної діяльності товаровиробників;

6. Підтримки і розвитку науково-технічного потенціалу;

7. Сприяння розвитку інноваційного підприємництва;

8. Активізації співробітництва на державному і міжнародному рівнях всіх зацікавлених сторін інноваційного процесу.

Функції державного регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства здійснюють державні органи виконавчої влади, що визначають стратегічні цілі і завдання агропромислового виробництва, забезпечують матеріально-фінансову підтримку аграрного сектора, здійснюють контроль і нагляд за дотриманням аграрного законодавства.

Згідно закону України «Про інноваційну діяльність» [1]:

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

1. Визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;

2. Формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;

3. Створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;

4. Захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

5. Фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;

6. Стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

7. Встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;

8. Підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Державне регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства здійснюється із застосуванням спеціальних методів і форм регулятивно-управлінської діяльності. Під методами будь-якої діяльності розуміють способи, прийоми, засоби, які використовують для досягнення поставленої мети. Методи державного регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства поділяють на економічні й адміністративні [1].

Економічні методи – це такі способи впливу на поведінку суб'єктів аграрного господарювання, які ґрунтуються на застосуванні сукупності важелів економічного стимулювання (податки, кредити, пільги, ціни тощо), і викликають зацікавленість у виконанні певної роботи, у підвищенні продуктивності праці.

Адміністративні методи – це засоби впливу на діяльність суб'єктів аграрного господарювання шляхом прямого встановлення їх обов'язків шляхом припису, що спирається на владні повноваження державного органу і забезпечується можливістю застосування примусу.

В умовах ринкових перетворень в аграрно-промисловому комплексі пріоритет належить економічним методам регулювання сільського господарства. У практичній діяльності органів державного регулювання сільського господарства економічні й адміністративні методи доповнюють один одного, забезпечуючи ефективне виконання поставлених завдань.

Систему державних органів, які здійснюють регулювання сільського господарства та всіх процесів,що стосуються даної галузі, становлять [1]:

– Міністерство аграрної політики України, обласні та районні управління сільського господарства і продовольства,

– Державний комітет України з земельних ресурсів і територіальні органи земельних ресурсів.

Заключною функцією державного регулювання інноваційних процесів у сільському господарстві є контроль за дотриманням аграрного законодавства суб'єктами аграрного господарювання.

Функції загального контролю в агропромисловому комплексі виконує Міністерство аграрної політики України. Мінагрополітики України здійснює на підприємствах усіх форм власності державний контроль за якістю сільськогосподарської продукції та сировини під час їх виробництва, переробки, зберігання та реалізації, а також за якістю насіння і племінних ресурсів; організовує і здійснює державний контроль за забезпеченням схоронності матеріальних цінностей та їх використанням, станом і достовірністю ведення бухгалтерського обліку та звітності, додержанням вимог законодавства про боротьбу з корупцією на підприємствах, в уста-новах та організаціях, що належать до сфери управління Міністерства аграрної політики України.

У системі Мінагрополітики України створено структурні підрозділи, які здійснюють спеціальні контрольні функції [1]:

1. Управління ревізії і контролю здійснює контроль за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів, матеріальних і фінансових ресурсів, збереженням державного майна, й відкриває факти порушення фінансової дисципліни, завдані збитку, безгосподарність і марнотратство, перекручення звітності на підприємствах, в установах і організаціях, що належать до сфери управління міністерства.

2. Головна державна інспекція якості та сертифікації сільсько-господарської продукції здійснює державний контроль за якістю, збереженням та раціональним використанням зерна і продуктів його переробки, насіння олійних культур, сировини для комбікормового виробництва і комбікормів;

3. Головна державна служба з карантину рослин здійсняє систему державних заходів щодо захисту рослин, продукції їх переробки, сировини, окремих вантажів тощо від карантинних об'єктів.

4. Державний департамент ветеринарної медицини здійснює державний ветеринарно-санітарний контроль і нагляд за якістю та безпекою сировини, продовольчої сировини, продуктів та харчових продуктів тваринного походження, а також за забезпеченням охорони території України від занесення з території інших держав або з карантинної зони збудників інфекційних хвороб тварин;

5. Українська державна насіннєва інспекція, відповідно до Закону України «Про насіння і садивний матеріал», є органом державного контролю в насінництві. Вона здійснює державний контроль за діяльністю суб'єктів усіх форм власності й господарювання у сфері насінництва;

6. Державна інспекція з нагляду за технічним станом машин, обладнання та якістю паливно-мастильних матеріалів забезпечує реалізацію державної політики з питань нагляду за технічним станом машин та обладнання підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності, а також здійснення через систему органів Держтехнагляду державного технічного нагляду за дотриманням підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та громадянами правил технічної експлуатації та вибракування машин (тракторів, самохідних шасі, самохідних сільськогосподарських, дорожньо-будівельних і меліоративних машин, тракторних причепів, посівних та збиральних машин), правил транспортування та зберігання нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях галузей сільського господарства [1].

Отже, державне регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства реалізується через створення та управління спеціальними Програми розвитку інноваційної діяльності, що передбачають комплексний підхід до її реалізації за всіма складовими [1]:

1. Наука;
2. Створення та впровадження інноваційної продукції;
3. Техніко-технологічне переоснащення виробництва;
4. Навчання, підготовка і збереження кадрів;
5. Маркетингові дослідження щодо інновацій;
6. Інформаційне забезпечення;
7. Контроль за виконанням інноваційної програми.

Проте створення інноваційних програм вимагає нового підходу до управління ними. Від фахівців вимагається при виборі тієї чи іншої програми вірно оцінити можливість її реалізації в даному регіоні та передбачити економічні наслідки від упровадження тієї чи іншої програми в життя. При цьому одне з найбільш важливих питань – системність при оцінці і розпорядженні наявним ресурсним потенціалом та можливості його відновлення.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Державне регулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері, зокрема у механізації, багатогранне і складне. Державне регулювання інноваційних процесів у механізації сільського господарства – це одна з форм державного впливу на інноваційні процеси в галузі сільського господарства, зокрема в механізації, що спрямований на коригування інноваційної діяльності з метою досягнення максимальної ефективності виробництва.

2. Перехід агроформувань на інноваційну модель розвитку – перспективний напрям, який створює сприятливе середовище для ефективного управління у сфері використання природних, фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів, сталого конкурентоспроможного розвитку реформованого аграрного сектора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Відомості Верховної Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3715-17 (Дата звернення 13.03.17).

УДК 330.101.5

Рейкін В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ОЦІНКА РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЯК ІНДИКАТОРА МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано та дано оцінку тіньової економіки України в контексті макроекономічної безпеки. Здійснено порівняння за обсягами тінізації економіки з іншими країнами. Обгрунтовано обмежені можливості застосування різних методів оцінки в умовах нестійкого розвитку національної економіки. Наведена власна оцінка агрегованої структури тіньового сектора України.

Ключові слова: тіньова економіка, макроекономічна безпека, пороговий рівень, обсяги тінізації, агрегована структура.

Рейкин В.С. ОЦЕНКА УРОВНЯ ТЕНИЗАЦИИ КАК ИНДИКАТОРА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье проанализировано и дано оценку теневой экономики Украины в контексте макроэкономической безопасности. Проведено сравнение объемов тенизации экономики с другими странами. Показаны ограниченные возможности применения разных методов оценки в условиях неустойчивого развития национальной экономики. Дана собственная оценка агрегированной структуры теневого сектора Украины.

Ключевые слова: теневая экономика, макроэкономическая безопасность, пороговый уровень, объемы тенизации, агрегированная структура.

Reikin V.S. EVALUATION OF SHADOWING LEVEL AS INDICATOR OF MACROECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

Shadow economy of Ukraine in the context of macroeconomic security is analysed and assessed in the article. The comparison with other countries according to the volumes of economy shadowing is done. Limited possibilities of using various evaluation methods under unsustainable development of the national economy are grounded. Own assessment of aggregated structure of shadow sector of Ukraine is presented.

Keywords: shadow economy, macroeconomic security, threshold level, volumes of shadowing, aggregated structure.

Постановка проблеми. За дослідженнями різних вчених до 60% обсягів офіційного ВВП України знаходиться у тіньовому секторі, що призводить до спотворення макроекономічних показників, неточного відображення статистичних даних і, як наслідок – невірного оцінювання економічного стану країни. Нині з впевненістю можна стверджувати, що обсяги тіньової економіки в Україні надмірно великі.

Аналіз досліджень і публікацій. Методологічні та методичні аспекти оцінки обсягів тіньової економіки за допомогою різнотипних методів викладені у наукових публікаціях П. Гутмана, Т. Дімітрової, Д. Ернсте, В. Танзі, Е. Фейга, Ф. Шнайдера та інших дослідників. Практичне застосування методики оцінювання тіньової економіки України та її основні модифікації були реалізовані у працях таких вітчизняних вчених, як: В. Бородюк, І. Мазур, Ю. Прилипко, О. Турчинов, І.К. Швабій.

Мета та завдання. Здійснити порівняльний аналіз та оцінити обсяги та структуру тіньової економіки України за різнотипними методиками в контексті макроекономічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяги тіньової економіки у світі за даними Світового банку оцінюються в межах 8-10 трлн. $ [1] та охоплюють біля 1,8 млрд. працівників [2, с. 469]. Згідно досліджень Ф. Шнайдера та його розрахунків середній рівень тіньової економіки європейських країн у 2015 році становив 18% від розміру офіційного ВВП, що еквівалентно 3,4 трлн. $; середня частка тінізації 36 найбільш розвинених країн світу – 16,7% [3, с. 6-8]. Якщо екстраполювати останній показник на розмір світового ВВП, то загальні обсяги тіньової економіки досягнуть 13 трлн. $. Хоча вищенаведені дані є приблизними (точну величину неможливо обчислити в принципі), проте з високою ймовірністю можливо стверджувати, що глобальні масштаби тіньового сегменту у світі є другими за показником доданої вартості після найбільшої економіки США та співставні із офіційним ВВП Китаю.

Підхід Ф. Шнайдера загалом коректний та цінний, насамперед тим, що дозволяє порівнювати обсяги тіньової економіки різних країн світу на основі застосування одного спільного методу – економіко-математичного моделювання «DYMIMIC». Оскільки постійні дослідження цього вченого є загальновизнаними та найчастіше використовуються на міжнародному рівні, застосуємо його дані для ранжування держав членів ОЕСР та європейських країн за критерієм рівня тінізації їхніх національних економік. Одночасно використаємо компаративістський підхід для оцінки обсягів тіньової економіки України із провідними країнами світу (рис. 1).

На основі даних із рис. 1 видно, що найменші обсяги тінізації мають переважно високорозвинені країни, зокрема: США, Швейцарія, Нова Зеландія, Австрія, Люксембург, Японія. Фактично не існує жодної країни у світі із рівнем тіньової економіки нижчим 5%. Відносно суттєві масштаби тінізації серед європейських держав притаманні Болгарії, Румунії, Туреччині, Хорватії, Естонії, Литві, де обсяги тіньової економіки орієнтовно на 10-14% вищі за середню величину.

Порівняно із країнами ОЕСР Україна має найбільшу частку тіньової економіки: 47% від офіційного ВВП, що у 2,6 раза перевищує відповідний показник європейських держав. Тобто масштаби тінізації економіки України орієнтовно на тому ж рівні як і в державах «третього світу»: 40-60% (зазначимо, що за ретроспективними даними окремих перідів у Нігерії та Таїланді обсяги тіньового сегменту були майже співставні із офіційною економікою [5, с. 41]).

Проведемо також порівняння обсягів тіньової економіки України із найбільш тінізованими державами постсоціалістичного простору за даними спецпублікації Ф. Шнайдера (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що протягом досліджуваного періоду рівень тінізації національних економік сут-

тєво не змінився. Незначно зменшилася частка тіньової економіки Киргизтсану, Казахстану та Вірменії; в Україні, Росії та Таджикистані відповідні показники протягом 2006-2015 рр. фактично залишилися на попередньому рівні 2006 року. Порівняльний аналіз показує, що рівень тінізації України серед колишніх країн постсоціалістичного простору у 2015 році залишається найбільшим. На рис. 2 наведено також середні масштаби тіньової економіки досліджуваних країн за десятирічний період.

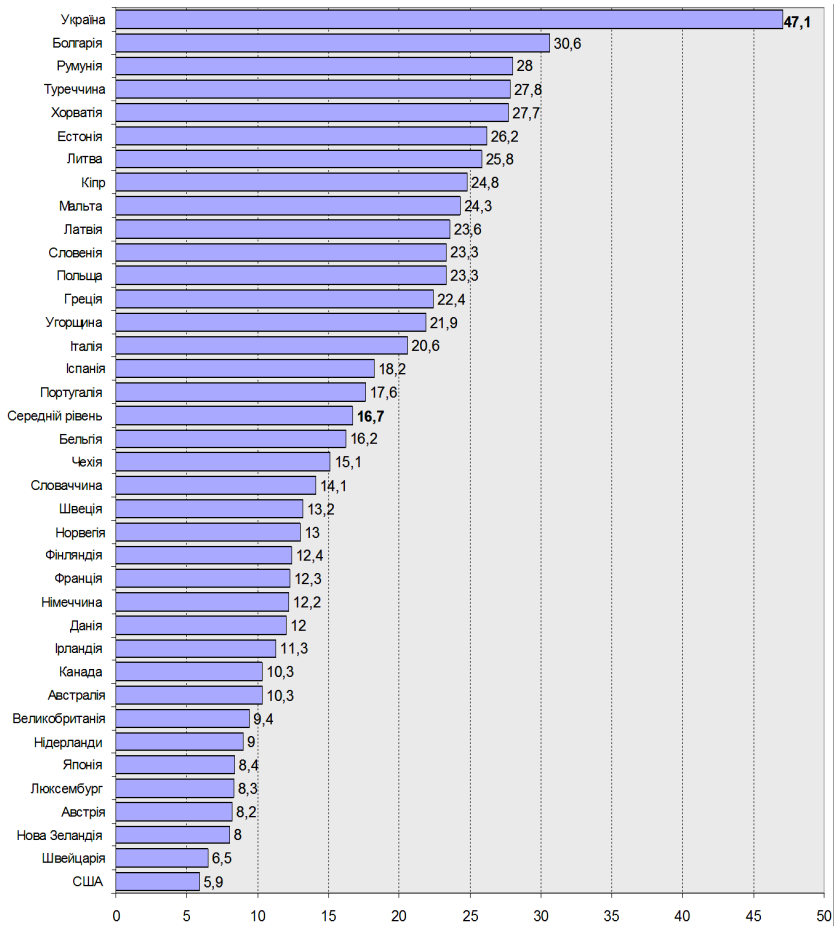

Рис. 1. Порівняльні масштаби тіньової економіки України, держав ОЕСР та окремих європейських країн за 2015 р., % ВВП.

Джерело: сформовано автором за даними Ф. Шнайдера [3, с. 6-8; 4, с. 17].

Згідно із розрахунками Ф. Шнайдера середні обсяги тінізації української економіки протягом 2006-2015 рр. відносно інших пострадянських країн також є максимальними. Разом із Україною найбільшу частку тіньової економіки мають Таджикистан, Росія та Вірменія: 41-42%. Загалом в усіх вищенаведених країнах рівень тінізації перевищує критичний пороговий рівень 30-35%. Це пояснюється негативним спадком у вигляді недосконалості законодавства, інституційних норм, надмірною зарегульованістю та податковим навантаженням, високими обсягами корупції а також наявністю специфічних національних традицій та менталітету.

До періоду 2000-х рр. оцінювання масштабів тіньової економіки в Україні носило переважно експертний характер. За суб'єктивними даними Н.М. Шелудько максимальний розмір тінізації в Україні становив 65% у 1997 році [6, с. 80]. В табл. 2 наведено комплексні дані оцінювання обсягів та динаміки тіньової економіки України за період 2007-2015 рр., які були здійснені спецдепартаментом Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) України та Ф. Шнайдером.

Таблиця 1

Порівняльні обсяги тіньової економіки окремих країн постсоціалістичного простору за 2006 – 2015 рр., % ВВП

№ з/п	Країна / Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Відхил. 2015-2006 п.п
1	Вірменія	42.1	41.1	40.6	41.5	41.1	40.4	40.0	39.5	39.8	40.1	- 2,0
2	Казахстан	38.0	37.4	36.8	37.3	36.7	35.9	35.2	34.4	34.0	33.8	- 4,2
3	Киргизстан	39.2	38.8	36.2	35.4	34.4	33.2	32.4	32.0	32.5	33.1	- 6,1
4	Росія	40.8	41.6	41.7	41.6	41.1	41.0	40.7	40.4	40.8	41.2	0,4
5	Таджикистан	42.3	41.0	41.1	41.9	42.0	42.8	41.3	41.9	42.4	43.1	0,8
6	Україна	46.6	41.1	40.6	41.5	41.1	40.4	40.0	39.5	46.5	47.1	0,5

Джерело: за даними Ф. Шнайдера [4, с. 17].

Таблиця 2

Обсяги тіньової економіки України за диференційованими методиками (2007 – 2015 рр.), % ВВП

№ з/п	Метод / Період	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Відхил. 2015 -2007, п.п.
1	Монетарний	26	38	40	30	26	24	23	33	30	4
2	Електричний	27	26	36	37	29	29	30	38	36	9
3	Витрати населення – роздрібний товарообіг	38	40	45	44	48	46	51	58	56	18
4	Збитковості підприємств	32	35	30	30	25	27	27	35	26	- 6
5	Інтегральний	28	34	39	38	34	34	35	43	40	12
6	DYMIMIC (EMM)	41,1	40,6	41,5	41,1	40,4	40,0	39,5	46,5	47,1	6

Джерело: розрахунки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Ф. Шнайдера [4; 7; 8].

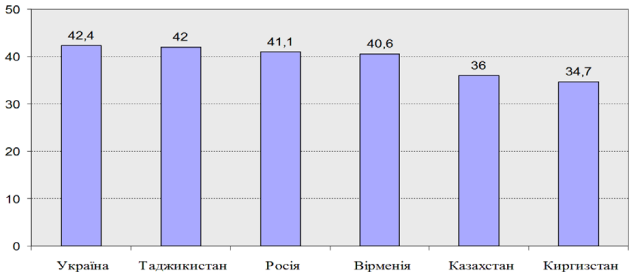

Рис. 2. Середній рівень тінізації економіки окремих пострадянських країн за період 2006 – 2015 рр., % ВВП

Джерело: сформовано автором за даними Ф. Шнайдера [4, с. 17]

Розглянемо, насамперед, динаміку рівня тіньової економіки за кожним із чотирьох методів, які загалом формують інтегральну оцінку МЕРТ України.

Згідно даних табл. 2 лише один метод «збитковості підприємств» продемонстрував скорочення частки тіньової економіки на 6 п.п. за весь період дослідження. Від початку 2009 року величина тінізації, розрахована за цим методом, була найнижчою порівняно із іншими складовими інтегрального показника. Станом на кінець 2015 року абсолютний розмір тіньового сегменту в Україні за методом «збитковості підприємств» становив 26% – майже в 2 раза нижче альтернативних даних, отриманих за допомогою моделювання «DYMIMIC». Із врахуванням вищенаведеного факту слід зробити висновок, що рівень збитковості підприємств – досить штучний показник в сучасних економічних умовах. Тому подальше застосування цього методу вважаємо надто сумнівним, а отже і недоцільним.

За іншими методиками розрахунки МЕРТ показали подальше зростання масштабів тінізації національної економіки. Найбільший приріст обсягів тіньової економіки був зафіксований за одним із методів балансового походження: «витрати населення – роздрібний товарообіг» – на 18 п.п. за рахунок тіньових доходів фізичних осіб; при цьому у 2014 та 2015 рр. за цим методом рівень тінізації досягнув пікових значень: 58% та 56% відповідно. Перевищення близько 11-12 п.п. порівняно із результатами моделювання пояснюється частиною витрат населення від тіньових накопичень, які були сформовані у докризові періоди.

Згідно монетарного методу Гутмана обсяги тіньової економіки протягом 2007-2015 рр. збільшилися із 26% до 30% від рівня офіційного ВВП. Незначне зростання відносно інших методів пояснюється масовим поширенням безготівкових форм розрахунків із використанням інтернет-технологій у банківській сфері та торгівлі, внаслідок чого збільшилися масштаби кібер-шахрайства в Україні [9]. Однак, у 2014-2015 рр. відбулося одночасне зростання частки гривневої готівки М0 у грошовому агрегаті М1 та збільшення рівня «доларизації еконономіки» за рахунок масового вилучення депозитних банківських вкладів населення через негативні очікування кризового періоду. Тому динаміка рівня тінізації під час спаду економіки за монетарним методом обчислення не є надійним індикатором.

Обчислення, що проводяться за методикою співставлення споживання електроенергії відносно обсягів виробництва, продемонстрували тенденцію до зростання масштабів тіньової економіки на 9 п.п. за 2007-2015 рр. Проте зменшення рівня тінізації з 38% у 2014 році до 36% в 2015 році викликає значні сумніви щодо коректності величин у кризових умовах функціонування офіційної економіки. Така динаміка зумовлена тим, що еластичність електроспоживання при суттєвому падінні ВВП значно зменшується. Цей факт пояснюється умовно-постійною часткою витрат: у короткостроковому періоді при падінні об'ємів виробництва не відбувається пропорційне зниження обсягів електроенергії підприємств за рахунок споживання населенням.

Загалом абсолютна розбіжність рівня тіньової економіки України (амплітуда між мінімальною та максимальними значеннями) протягом періоду дослідження за чотирма вищенаведеними методами коливається від 10 п.п. у 2009 році (30-40%) до 28 п.п. (23-51%) у 2013 році. Така варіативність пояснюється тим, що кожен із методів розрахунку охоплює певний сектор національної економіки. Важливо зауважити, що відносно низькі обсяги тінізації притаманні трьом методам: монетарному, електричному та збитковості підприємств, які в найменшій мірі враховують нематеріальну сферу надання послуг. Для нівелювання цього недоліку МЕРТ України намагається удосконалити методику обчислення інтегрального показника шляхом доповнення методу «витрати населення – роздрібний товарообіг»: у 2016 році введено дооцінку обсягів тіньових комерційних послуг, що надаються населенню суб'єктами господарювання, а також включено в методику розрахунку обсяги продажу домогосподарствами сільськогосподарської продукції на неформальних ринках [8, с. 11].

Найбільш комплексно рівень тіньової економіки України характеризує інтегральний показник, спосіб розрахунку якого базується на 4-х попередніх методах (в окремі роки враховувався також «фінансовий метод»). Однак, зважаючи на те, що однією із базових властивостей тіньової економіки є її інерційність, основним недоліком інтегральної методики вважаємо надмірну волатильність результатів оцінки у докризові періоди. Співставність даних, отриманих таким способом, також є дискусійною внаслідок того, що Міністерством економічного розвитку і торгівлі України періодично здійснюється зміна власної методики розрахунку інтегрального показника та її експериментальна апробація [8; 10].

Окрім методики МЕРТ в табл. 2 представлені дані щодо рівня тіньової економіки України, розраховані методом моделювання «DYMIMIC». Порівняно із інтегральною методикою МЕРТ результати моделювання мають меншу волатильність, що відповідає характеристиці інерційності тіньової економіки.

В контексті економічної безпеки вагому роль відіграють не загальні обсяги тіньової економіки, а їх співставлення із пороговими значеннями. Згідно методики розрахунку показників економічної безпеки, прийнятої МЕРТ України (пункт 6.2), критичною величиною для держави вважається рівень, що не перевищує 30% тінізації від офіційного ВВП [11]. Із табл. 2 видно, що фактично протягом всього періоду дослідження як за інтегральною оцінкою МЕРТ, так і за результатами моделювання, рівень тіньової економіки України перевищував відповідний критичний пороговий індикатор макроекономічного стану, що створює загрози національній безпеці держави. Одночасно масштаби тіньової економіки розміром 40-48% станом на кінець 2015 року в 3-4 рази вищі за офіційно прийнятий оптимальний рівень тінізації – 13% (при цьому задовільний рівень відповідає величині 18%, незадовільний – 22%, а небезпечний – 25%) [11].

Для детінізації національної економіки важливе значення має не тільки оцінка абсолютних масштабів тіньового сегменту, але й його агрегована структура на макроекономічному рівні. Оскільки охопити повністю всі елементи тіньового сегменту практично неможливо, визначення такої структури може бути вирішене оціночно-експертним шляхом. Зокрема, Швабій І.К. визначає структуру тіньової економіки України у фазі відновлення в такому співвідношенні: 73% «сірий» сектор (в т.ч. неформальна складова) та 27% – «чорний» сектор [12, с. 120]. Інші вітчизняні дослідники не наводять числових даних структурного аспекту «тіньової» проблематики.

Агреговану структуру тіньової економіки на макроекономічному рівні розглядаємо як бінарну, що складається із прихованого («сірого») та підпільного («чорного») секторів. Домінування прихованої складової тіньової економіки є спільним явищем для багатьох країн, про що зазначають у своїх дослідженнях ряд іноземних вчених [2; 13]. Вважаємо, що на макрорівні оптимальною є структура тіньової економіки, яка відповідатиме за секторами «пропорції Парето»: 80/20. На рис. 3 зазначена нинішня агрегована структура тіньової економіки України за власною оцінкою автора.

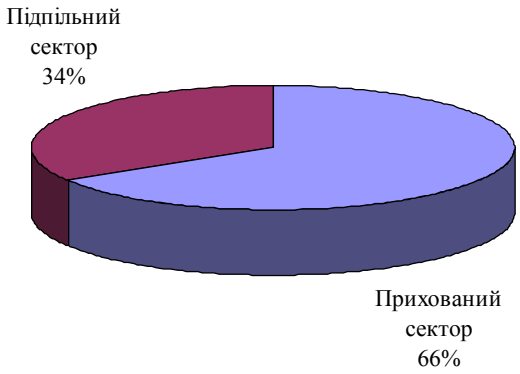

Рис. 3. Агрегована структура тіньової економіки України

Джерело: оцінка автора

Висновки з проведеного дослідження. Наведені оцінки необхідно сприймати як результат допустимих розрахунків у фіксованій системі прийнятих припущень та методологічних передумов. Проте проведене дослідження загалом показало, що рівень тінізації економіки України за різнотипними методиками розрахунку є надмірно високим та перевищує критично допустимий пороговий показник. Такий стан створює суттєві загрози національним інтересам та безпеці країни. Тому детінізація національної економіки, безумовно, має бути одним із важливих пріоритетів основних засад державної регуляторної політики України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційна веб-сторінка Світового банку / www.worldbank.org/.
2. Дімітрова Т. Тіньова економіка Болгарії – виклик для фінансової політики країни / Т. Дімітрова // Журнал Європейської економіки, грудень 2012. – Том 11 (№ 4). – С. 468-489.
3. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments [Електронний ресурс] / Friedrich Schneider. – 2015. – Режим доступу: http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf.
4. Schneider F. The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six other Eastern Countries Over the Period of 1999 – 2015 / F. Schneider // Наук. журнал ХНЕУ «Економіка розвитку». – 2016. – № 2 (78). – С. 12-20.
5. Ernste D. Increasing Shadow Economies all over the World – Fiction or Reality? / E. Ernste, F. Schneider // IZA DP. – № 26. – 1998, 68 p.
6. Шелудько Н.М. Проблема тіньової економіки в Україні / Н.М. Шелудько // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 80-86.
7. Тенденції тіньової економіки в Україні (у І кварталі 2012 року) / Відділ економічної безпеки та детінізації економіки управління макроекономічного прогнозування. – К.: Міністерство економіки України, 2012. – 13 с.
8. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні (І півріччя 2016 року) / Відділ економічної безпеки, детінізації економіки та статистики департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування. – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2016. – 20 с.
9. Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів / «PWC», 2011. – 16 с.
10. Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123 «Про затвердження методичних рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/135879/file/Metod_TinEk.doc
11. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
12. Швабій І.К. Дослідження структури тіньового сектору економіки / І.К. Швабій // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3(105). – С. 115-121.
13. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики: [монография] / Ю.В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 284 с.

УДК 332.122:338.43

Соколова А.О.
кандидат економічних наук, завідувач сектору
Волинської державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

Поліщук М.О.
завідувач сектору
Волинської державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

Голій Н.П.
науковий співробітник
Волинської державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

АГРОЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ОЦІНКА ТА РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

В статті розкрито науково-методичні засади оцінки екологічної складової сталого соціально-економічного розвитку сільських територій. На прикладі Волинської області здійснено комлексний аналіз екологічної ситуації в регіоні, враховуючи забезпеченість природними ресурсами; визначено рівень антропогенного та техногенного навантаження, а також стан активізації природоохоронної діяльності. Доведено необхідність розробки системи заходів щодо формування та забезпечення агроекологічних умов сталого розвитку сільських територій.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічний стан, агроекологічні засади, природокористування, сільські території.

Соколова А.А., Полищук М.А., Голий Н.П. АГРОЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАСАДЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ОЦЕНКА И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

В статье раскрыты научно-методические засады оценки экологической составляющей устойчивого социально-экономического развития сельских территорий. На примере Волынской области осуществлен комплексный анализ экологической ситуации в регионе, учитывая обеспеченность природными ресурсами; определен уровень антропогенной и техногенной нагрузки, а также состояние активизации природоохранной деятельности. Доказана необходимость разработки системы мероприятий по формированию и обеспечению условий устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическое состояние, агроэкологические засады, природопользование, сельские территории.

Sokolova A.A., Polishchuk M.A., Goliy N.P. AGRO-ECOLOGICAL PRINCIPLES OF SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT: ASSESSMENT AND REGIONAL FEATURES

The article describes the scientific and methodological basis for assessing the environmental component of sustainable development of rural areas. By using Volyn region as an example, and by taking into account the supply of natural resources, the level of anthropogenic and man-caused pressure, as well as activization of nature conservation activities, a comprehensive analysis of the ecological situation in the region was made. It was proved that there is a need for developing an action framework to create and ensure agro-ecological conditions for the sustainable development of rural areas.

Keywords: sustainable development, ecological state, agro-ecological principles, natural management, rural areas.

Постановка проблеми. Україна є серед держав, які підтримали міжнародні ініціативи збереження довкілля та обрали за основу концепцію сталого розвитку країни [6]. Тому формування вітчизняної економічної системи потребує невідкладного збереження балансу трьох видів ресурсів: економічних, природних та людських, що утворюють цілісну соціо-еколого-економічну систему, при відсутності динамічного зростання, порушенні рівноваги та збалансованості функціонування якої починаються якісно нові негативні процеси, що можуть привести до повного її краху.

Сучасний сільський розвиток зумовлений нагальною вимогою позбутися негативних реалій, що накопичилися у аграрній сфері та на сільських територіях. Передумовою їх переведення на модель сталого розвитку є органічна єдність конкретних реалій життєдіяльності селянина із природним, соціальним і екологічним оточенням. Природні ресурси та природні умови є основою, матеріальним базисом сільськогосподарського виробництва та життєдіяльності сільського населення. Тому подальший соціально-економічний розвиток сільських територій, який побудований на засадах сталості, потребує всебічного вивчення, глибокого аналізу та оцінки агроекологічних умов та особливостей навколишнього природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти сталого розвитку знайшли своє відображення в багатьох працях вітчизняних економістів. Науковою школою таких вчених, як Герасимчук З.В. [3, 4], Садовенко А.П., Середа В.І. та Масловська Л.Ц. [11] розроблено концептуальні науково-методологічні основи сталого розвитку суспільства. Борщук Є.М. [1], Буркинський Б.В. та ін. [2] зосередили свою увагу на екологічних проблемах природокористування й розвитку економіки України на засадах сталості. Варто виокремити наукові публікації вчених економістів-аграрників, які присвячені сталому сільському розвитку: Павлов О.І. [8] дослідив функціонально-управлінську модель сільських територій України; Заліско В.Д. [5] обґрунтував стратегічні пріоритети розвитку села в контексті зміцнення економічної безпеки; Поліщук Я.П. узагальнив та систематизував досвід сільського розвитку в країнах – членах ЄС [9]. Вважаємо, що для вибору стратегії сталого соціально-економічного розвитку сільських територій важливим є аналіз і оцінка існуючих проблем

та ресурсів для їх вирішення в конкретному регіоні. Регіональний підхід до забезпечення сталого сільського розвитку є особливо актуальним через нерівномірність та диспропорції у розвитку всієї сукупності соціально-економічних та екологічних процесів, що є унікальними для кожного регіону (області, природно-економічної зони тощо).

Постановка завдання. З огляду на вище зазначене, метою дослідження є наукове обґрунтування та забезпечення агроекологічних основ сталого соціально-економічного розвитку сільських територій на прикладі Волинської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Євроінтеграційна перспектива розвитку України поставила перед державою проблему вибору ефективних напрямів та інструментів забезпечення сталого сільського розвитку. Збалансований розвиток сільських територій у науковому вжитку доцільно розглядати за трьома складовими: економічною, соціальною та екологічною.

Варто зазначити, що екологічна складова стає дедалі помітнішим фактором розвитку сільських територій, оскільки людство, розвиваючись за закономірностями обумовленими соціальними причинами, є лише споживачем і регулятором відтворення природних благ. Необхідним є піднесення агроекологічного іміджу України шляхом жорсткого дотримання вимог належної сільськогосподарської практики (сівозмін, використання агрохімікатів, обробітку ґрунту, утримання тварин тощо) (рис. 1).

Комісією ООН зі сталого розвитку в 1996 р. були опубліковані індикатори сталого розвитку, які відображають соціальні, економічні і екологічні параметри у єдиному комплексі. Група екологічних індикаторів включає: збереження якості водних ресурсів і забезпеченість ними; захист морів і прибережних територій; комплексний підхід до планування і раціонального використання земельних ресурсів; раціональне управління вразливими екосистемами, боротьба з опустелюванням і посухами; сприяння веденню сталого сільського господарства і розвитку сільських районів; боротьба за збереження лісів; збереження біологічної розмаїтості; екологічно безпечне використання біотехнологій; захист атмосфери; екологічно безпечне управління твердими відходами і стічними водами; екологічно безпечне управління токсичними хімікатами; екологічно безпечне управління небезпечними відходами; екологічно безпечне управління радіоактивними відходами [12].

Суспільство на сучасному етапі потребує нових підходів до проведення аналізу та оцінювання триєдиної системи, в якій взаємопов'язано діють економічні, соціальні та екологічні закономірності розвитку. Для більш ефективного формування політики сталого сільського розвитку доцільно сформувати критерії аналізу й оцінки стійкого розвитку, які дозволять як якісно, так і кількісно характеризувати єдину систему взаємопов'язаних елементів економіки, природи та людства. Зазначимо, що для аналізу варто використати як натуральні, так і вартісні показники, а також абсолютні і відносні. Вважаємо за доцільне розрахувати відносний інтегральний показник, який якісно та кількісно відображатиме рівень збалансованого екологічного розвитку сільської території Волинської області і дасть найбільш агреговану характеристику навколишнього природного середовища її адміністративних районів.

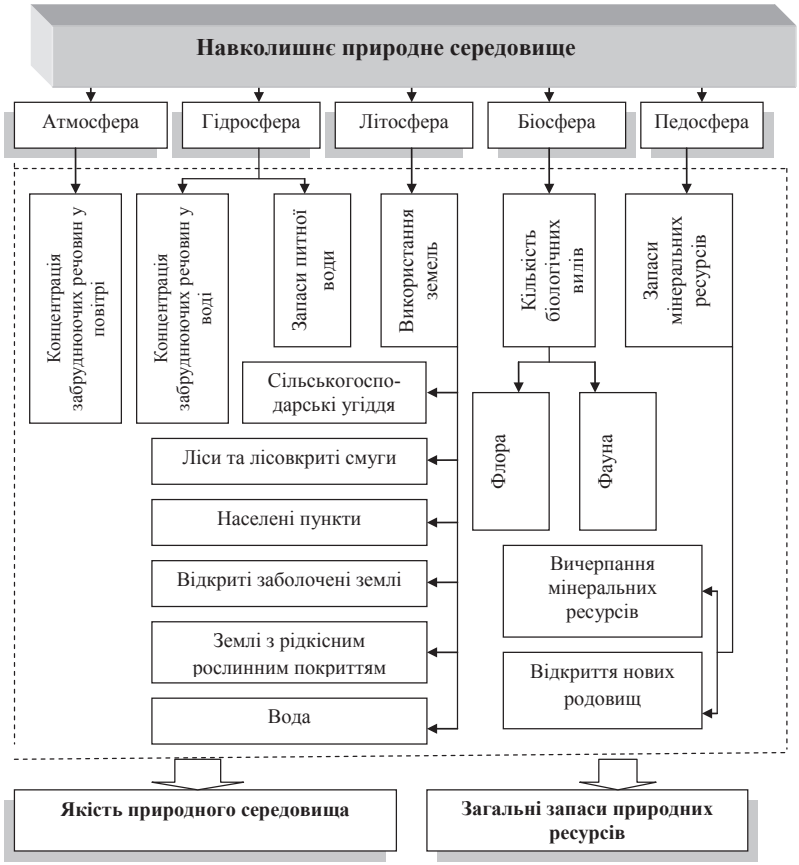

Рис. 1. Структура екологічної складової сталого сільського розвитку

Джерело: побудовано за даними [10, с. 48]

Проблема використання аналітико-синтезуючих підходів до вивчення сільських територій є порівняно новою. Детальне вивчення та узагальнення існуючих методичних підходів до аналізу та оцінки рівня сталого сільського розвитку свідчить про необхідність більш об'єктивного та ґрунтовного відбору параметрів оцінки розвитку сільської території та на їх основі розробки методики розрахунку інтегральних показників, які відображають та оцінюють рівень збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку досліджуваної території. Тому для здійснення оцінювання екологічної складової розвитку сільських територій була використана методика, яка запропонована Лісовим А. В. [7]. Він вважає, що порівнювати необхідно показники не з середніми значеннями по країні (регіону, області), а за еталон прийняти максимальне значення – досягнення лідерів. Оскільки, на його думку, краще рівнятись на лідерів, ніж на «середняків»; по-друге, одержані коефіцієнти матимуть чіткіший і доступніший економічний зміст. Чим вищий такий коефіцієнт (до речі він легко може бути трансформований у відсотки), тим ближче до ідеалу (до 100%).

Для розрахунку інтегрального показника пропонується використати лише основні показники, які будуть характеризувати екологічну складову сталого розвитку сільських територій і

дають можливість їх розрахунку за даними вітчизняної статистичної звітності. За цієї умови є можливість виключити із методики розрахунку коефіцієнт пріоритетності (зважування значущості) різних критеріїв, оскільки він визначається на основі експертних оцінок і має суб'єктивне значення. Розрахунок буде здійснюватись за формулою (1):

$$I_i = \sum_{j=1}^{m} \frac{f_{ij}}{\max_i f_j}, \quad (1)$$

де I_i – узагальнений (одиничний) показник розвитку i-ої сільської території;

f_{ij} – фактичний обсяг j-го часткового показника (критерію) по i-ій сільській території;

$max_i f_j$ – максимальний обсяг j-го часткового показника по всіх i-их територіях.

Очевидно, що найкращим районом буде варіант із найбільшим значенням I_i. Проте, для кращого аналізу, оскільки, як було вказано вище, варто рівнятись на лідерів, узагальнений (інтегральний) показник Z_i краще розраховувати не як просто суму часткових показників, а як їх середнє арифметичне або середнє геометричне значення. Тоді найкращим районом буде варіант із значенням максимально наближеним до 1 або рівним 1:

Середнє арифметичне обчислюється простим діленням суми окремих значень отриманих індексів (показників) на їхню кількість:

$$Z_i = \frac{\sum_{j=1}^{m} I_i}{m}, \quad (2)$$

де m – кількість узагальнених (одиничних) показників розвитку i-ої сільської території.

Середнє геометричне обчислюється добуванням кореня m-го ступеня із добутку значень ознак, що аналізуються (I_i) за формулою:

$$Z_i = \sqrt[m]{I_1 \times I_2 \times I_3 .....I_m} \quad (3)$$

Екологічна ситуація, що склалася нині в Україні, характеризує стан взаємовідносин суспільства, виробництва і природи. Вона не тільки вимагає суворого контролю за аграрним природокористуванням, але й потребує переведення сільськогосподарського виробництва на якісно нову екологічно безпечну технологічну основу.

Екологічний фактор є одним з найважливіших факторів сталого розвитку сільського господарства та сільської місцевості. Наявні природно-кліматичні та екологічні умови господарювання Волинської області значною мірою визначають стан та перспективи розвитку аграрної сфери регіону. Волинь – агропромислова область, має рівнинний рельєф, порівняно теплий помірно континентальний клімат з достатньою кількістю тепла і вологи, родючі чорноземні ґрунти на півдні і дещо бідніші дерново-підзолисті – у північній частині, великі лісові масиви, густу мережу річок і озер, компактно заселена.

Величина віддачі від ресурсів, ефективність інвестицій, соціально-економічний розвиток сільських територій – все це залежить від відповідності напряму спеціалізації аграрних товаровиробників природно-кліматичним умовам та раціональності використання виробничо-ресурсного потенціалу. Основні показники, які характеризують розташування та природні умови Волинської області наведені в табл. 1.

Для визначення рівня екологічної складової сталого розвитку сільських територій Волинської області було проведено комплексну оцінку екологічної ситуації в регіоні, враховуючи проблеми забезпеченості природними ресурсами (земельними, лісовими); визначено рівень антропогенного та техногенного навантаження й активізації природоохоронної діяльності на Волині. З цією метою було сформовано 3 групи індикаторів (часткових показників), які відображають основні аспекти екологічної ситуації, забезпечення і використання природних ресурсів, рівня навантаження на навколишнє природне середовище та впровадження природоохоронних заходів в розрізі адміністративних районів Волинської області у 2015 р.:

1 ГРУПА – часткові показники та індекс забезпеченості природними ресурсами сільських територій (*Інр.з*):

– землезабезпеченість (припадає сільськогосподарських угідь на 1 сільського жителя, га);

– забезпеченість лісовими ресурсами (припадає лісів та лісовкритих площ на 100 сільських жителів, га^2).

2 ГРУПА – часткові показники та індекс заходів щодо підвищення родючості ґрунту (*Інр*) сільських територій:

– внесено мінеральних добрив у поживних речовинах, на 1 га посівної площі, кг;

– внесено органічних добрив на 1 га посівної площі, тонн.

3 ГРУПА – часткові показники та індекс активності діяльності щодо зниження навантаження на екосистему та ефективності використання земельних ресурсів (*Ізн*) сільських територій:

– проведено робіт щодо ефективного використання сільськогосподарських угідь, га;

– створено громадських пасовищ, га;

– вироблено валової продукції сільського господарства (в постійних цінах 2010 р.) на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.

З метою одержання узагальнюючої комплексної оцінки екологічної складової сталого розвитку досліджуваного регіону індекси (*Інр.з, Інр, Ізн*) було

Таблиця 1

Розташування та природні умови Волинської області

№ п/п	Показник	Характеристика
1.	Розташування	Північний захід України. Граничить з Білорусією, Польщею.
2.	Рельєф	Поліська низовина (75% території), Волинська височина
3.	Клімат	Помірно-континентальний з м'якою зимою і вологим теплим літом
4.	Опади	550-640 мм на рік
5.	Водопостачання	Ріки басейну Прип'яті, Західного Бугу
6.	Ґрунти	Дерново-підзолисті, дернові, болотисті, темно-сірі опідзолені, чорноземи, сірі, світло сірі лісові
7.	Природна фізико-географічна зона	Зона змішаних лісів, лісостепова
8.	Об'єкти природно-заповідного фонду	Шацький природний національний парк
9.	Наявні корисні копалини	Кам'яне вугілля, самородна мідь, торф, вапняки, крейда, пісок, глина

Джерело: складено на основі [4, с. 295-299]

зведено в одиничний індекс екологічного розвитку (*Іеколр*) сільських територій за допомогою методу середньої геометричної і визначено рейтинг (місце) кожного адміністративного району (табл. 2).

Згідно із визначеним рейтингом, до категорії екологічно кризових районів Волинської області відносяться Шацький, Маневицький, Луцький, Старовижівський, Камінь-Каширський, Любешівський райони. Варто зазначити, що це райони різних природно-економічних зон. В результаті оцінки забезпеченості земельними та лісовими ресурсами на вище вказаних сільських територіях визначено, що дані райони характеризуються досить високими показниками, проте в районах низька активність щодо зниження навантаження на екосистему, і як наслідок – низький рівень використання природних ресурсів.

На Волині започатковано роботу зі створення громадських пасовищ за кошти, які надходять від результатів сільськогосподарського виробництва, фонду охорони навколишнього природного середовища та загального фонду обласного бюджету. В результаті активного впровадження даних заходів, системного підвищення родючості ґрунту, високого рівня забезпеченості природними ресурсами, зокрема лісовими і земельними, найкращі показники щодо екологічного стану мають Турійський, Ковельський, Володимир-Волинський, Рожищенський, Горохівський райони.

В результаті проведеного аналізу було здійснено групування адміністративних районів Волині за рівнем екологічного розвитку сільських територій (табл. 3).

Проблемними районами Волинської області, які характеризуються несприятливою екологічною ситуацією, є: Шацький, Маневицький, Луцький, Старовижівський, Камінь-Каширський. До групи районів середнього рівня екологічного розвитку ввійшло 5 адміністративних районів: Любешівський, Локачинський, Ратнівський, Любомльський, Іваничівський, Ківерцівський. Разом з тим, Горохівський, Рожищенський, Володимир-Волинський, Ковельський, Турійський райони за індексом екологічного стану відносяться до третьої групи, оскільки в цих районах найкращі показники забезпеченості природними ресурсами, здійснюються заходи щодо підвищення родючості ґрунту та охорони навколишнього природного середовища.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження визначено, що основними недоліками сучасних агроландшафтів Волині є: інтенсивне використання деградованих, малопродуктивних та радіоактивно забруднених земель; нераціональне використання особливо цінних продуктивних земель; порушення оптимальних сівозмін і насичення їх ерозійно небезпечними культурами; невідповідність використання земель їх агроекологічним характеристикам; порушення оптимального співвідношення в агроландшафтах різних видів угідь (природних, напівприродних та антропогенних); поширення та поглиблення деградаційних процесів; незадовільний стан лісомеліоративної облаштованості агроландшафтів та незначний розвиток земель природоохоронного призначення. Для виправлення

Таблиця 2

Порівняльна оцінка та ранжування адміністративних районів Волинської області за рівнем екологічного розвитку сільських територій

Райони	Індекс природно-ресурсного забезпечення (Іпр.з)	Індекс підвищення родючості (Іпр)	Індекс активності діяльності і зниження навантаження на екосистему (Ізн)	Одиничний індекс екологічного розвитку (Іеколр)	Рейтинг
Володимир–Волинський	0,4428	0,7670	0,4022	0,5150	3
Горохівський	0,2354	0,4367	0,6443	0,4046	5
Іваничівський	0,2088	0,5850	0,4496	0,3801	7
Камінь–Каширський	0,3892	0,1998	0,3617	0,3041	12
Ківерцівський	0,4363	0,2736	0,4935	0,3891	6
Ковельський	0,6092	0,5980	0,6586	0,6214	2
Локачинський	0,3677	0,2119	0,4667	0,3313	10
Луцький	0,1652	0,8041	0,1547	0,2739	14
Любешівський	0,4213	0,3065	0,2648	0,3246	11
Любомльський	0,5541	0,3870	0,2491	0,3766	8
Маневицький	0,5691	0,0327	0,5427	0,2162	15
Ратнівський	0,4037	0,2266	0,5365	0,3661	9
Рожищенський	0,3224	0,5721	0,4766	0,4446	4
Старовижівський	0,4486	0,1017	0,4805	0,2799	13
Турійський	0,7105	0,6654	0,7234	0,6993	1
Шацький	0,5303	0,0582	0,1675	0,1729	16
Волинська область	**0,4456**	**0,5761**	**0,4051**	**0,4703**	**х**

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 3

Групування адміністративних районів Волині за рівнем екологічного розвитку

Групи адміністративних районів	Назва групи	Назви адміністративних районів
І група від 0 до 0,31	Райони низького рівня	Шацький, Маневицький, Луцький, Старовижівський, Камінь-Каширський
ІІ група від 0,32 до 0,39	Райони середнього рівня	Любешівський, Локачинський, Ратнівський, Любомльський, Іваничівський, Ківерцівський
ІІІ група від 0,40 і більше	Райони високого рівня	Горохівський, Рожищенський, Володимир-Волинський, Ковельський, Турійський

Джерело: власні розрахунки

цих недоліків необхідний новий, науково обґрунтований підхід до сільськогосподарського виробництва з використанням сучасних інноваційних технологій. Тому сучасний стан розвитку аграрного виробництва у Волинській області вимагає екологічної орієнтації та розробки принципово нових підходів до організації та управління природокористуванням в сільськогосподарському виробництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщук Є. М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем: монографія / Є. М. Борщук. – Львів: Растр-7, 2007. – 435 с.
2. Буркинский Б. В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков; ИПРЭЭП НАН Украины. – Одеса: Фенікс, 2005. – 575 с.
3. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / З. В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
4. Герасимчук З. В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону: монографія / З. В. Герасимчук, І. С. Кондіус. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 412 с.
5. Заліско В. Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки: [монографія] / В. Д. Заліско; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2014. – 502 с.
6. Концепція сталого розвитку України. – К., 1997. – 15 с.
7. Лісовий А. В. Методичні підходи до оцінювання сільських територій України / А. В. Лісовий // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 123 – 131.
8. Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О. І. Павлов. – Одеса.: Астропринт, 2009. – 344 с.
9. Поліщук Я. П. Еволюція сільського розвитку в Україні: євроінтеграційний вимір / Я. П. Поліщук // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3 (52). – С. 119–126.
10. Солтисік О. Щодо системного моделювання регіональної економіки з позиції сталого розвитку / О. Солтисік // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 44 – 49.
11. Сталий розвиток суспільства: навч. посібник / Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй «Муніципальна програма врядування та сталого розвитку» / А. П. Садовенко, В. І. Середа, Л. Ц. Масловська; Академія муніципального управління. – К., 2007. – 240 с.
12. Sustainability Indicators: A Report on the Project on Indicators of Sustainable Development. Chi Chester etc. : John Wiley and Sons. 1997. – 415 с.

УДК 330.322

Сорочка С.І.
аспірант кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Львівського навчально-наукового інституту
«Університет банківської справи»

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дослідження інвестиційної діяльності є актуальними. У статті розглянуто стимулювання інвестиційної діяльності через концепцію системи. Для цього використано системний підхід. Запропоновано визначення поняття «система стимулювання інвестиційної діяльності». Розглянуто ознаки, елементи, структуру та інші характеристики системи.
Ключові слова: система, елементи, інвестиційна діяльність, ознаки, система стимулювання інвестиційної діяльності.

Сорочка С.И. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СТИМУЛИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Исследование инвестиционной деятельности актуальны. В статье рассмотрено стимулирования инвестиционной деятельности через концепцию системы. Для этого использован системный подход. Предложено определение понятия «система стимулирования инвестиционной деятельности». Рассмотрены признаки, элементы, структуру и другие характеристики системы.
Ключевые слова: система, элементы, инвестиционная деятельность, признаки, система стимулирования инвестиционной деятельности.

Sorochka S.I. SYSTEMATIC APPROACH TO INVESTMENT PROMOTION
The research of investment is a question of urgent importance. This article deals with the investment incentives through the concept of the system. The systematic approach is used. A definition «investment incentive system» is suggested in the article. Features, elements, structure and other characteristics of the system are considered in this work.
Keywords: system, elements, investment, features, system of investment incentives.

Постановка проблеми. Для перетворення України на країну з розвинутою економікою потрібний великий обсяг інвестицій. Тому дослідження, де об'єктом є інвестиційна діяльність, а особливо її стимулювання, є актуальними.

«Навколишній світ і діяльність людини з точки зору сучасної науки мають системний характер» [1, с. 5]. Така точка зору на навколишній світ і діяльність людини дозволяє краще вивчати та розуміти їх, а значить і впливати на них. Не виключенням є економічні процеси та явища. Тому, важливо розглядати стимулювання інвестиційної діяльності комплексно, системно. Необхідність концепції системи стимулювання інвестиційної діяльності зумовлена тим, що існує сукупність факторів, умов, які впливають комплексно на інвестиційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інвестиційної діяльності, її стимулювання, займалось багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема: О. Буцька, Дж.М. Кейнс, А. Кузнєцова, В. Приходько, Б. Пшик, М. Фрідман, А. Череп, Й. Шумпетер та багато інших.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, системний підхід до дослідження інвестиційної діяльності використовувався рідко. Тому актуальним залишається використання системного підходу до стимулювання інвестиційної діяльності.

Мета нашого дослідження полягає у використанні системного підходу до дослідження стимулювання інвестиційної діяльності. Логіка міркувань призвела до необхідності вирішення таких завдань:

1. розглянути суть системного підходу;
2. дослідити стимулювання інвестиційної діяльності як систему, з визначенням її елементів, ознак, структури та інших характеристик.

Виклад основного матеріалу. Основою системного підходу є дослідження об'єктів як системи. Цей підхід орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта, виявлення зв'язків складного явища (об'єкта) та на зведення їх в єдину теоретичну систему [2, с. 288].

Для початку з'ясуємо, що таке система. В науковій літературі немає єдиного підходу до визначення цього поняття.

В економічному словнику, авторами якого є Завадський Й.С. Осовська Т.В., Юшкевич О.О., зазначено, що «система (*англ. system*) – 1. сукупність взаємопов'язаних між собою частин, елементів, які утворюють єдине ціле. 2. порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого-небудь; правильне розташування частин, певний порядок, зв'язане ціле; це внутрішньоорганізована сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле і спільно діють для досягнення поставленої мети.» [2, с. 281].

В енциклопедії інвестицій за редакцією Дяківа Р.С. зазначено, що «Система (грец. systema – складене із частин, з'єднане) – 1. Сукупність елементів, що перебувають у відношеннях і зв'язках між собою і утворюють певну цілісність, єдність. С. відіграє важливу роль у сучасній науці, техніці та практичній діяльності. Будь-яка система може бути розглянута як елемент системи вищого порядку, тоді як її елементи можуть виступати як системи нижчого порядку. 2. Сукупність заходів, методів і засобів організаційно-екологічного, нормативно-правового, техніко-технологічного характеру, спрямованих на забезпечення дотримання встановлених вимог у тій чи ін. сфері діяльності» [3, с. 437].

Пшик Б. І., Смовженко М. Я. вважають, що «...система – це сукупність, що складається зі з'єднаних частин, множини елементів, які є неподільними, відповідними і перебувають у взаємозвя'зках один із одним та утворюють визначену цілісність, тобто єдність певної структури, яка із зовнішнім середовищем взаємодіє як єдине ціле.» [4, с. 371].

Зазначені вище поняття дають можливість зрозуміти, що вважати під системою, але коли ми розглядаємо конкретну систему, то доцільно вказати мету її існування. Тому, під *системою стимулювання інвестиційної діяльності* необхідно розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють певну цілісність, що має мету спонукати до інвестиційної діяльності (рис. 1).

Кожна система має ознаки. Система стимулювання інвестиційної діяльності має основні ознаки, які характерні для багатьох систем. На основі даних з навчального підручника Сорока К. О. «Основи теорії систем і системного аналізу» можна визначити основні ознаки системи стимулювання інвестиційної діяльності, а саме: цілісність; якісна визначеність; відмежованість відносно середовища; структурованість і гетерогенність; взаємодія частин системи між собою; взаємодія з навколишнім середовищем; емерджентність; наявність цілей, ціленаправленість [1, с. 17].

Цілісність означає, що система стимулювання інвестиційної діяльності є об'єднанням частин, яке виступає як одне ціле по відношенню до навколишнього оточення. Щодо *якісної визначеності*, то ця система є сукупністю елементів, яка має якісні ознаки, які характерні тільки для неї і відсутні в інших. Наприклад, якісними ознаками цієї системи є обсяг інвестицій, обсяг грошової маси, облікова ставка, певні природні ресурси, політичний режим та ін. Багато якісних ознак даної системи може бути виражено кількісно. Щодо *відмежованості відносно середовища*, то однозначно визначити границі цієї системи досить складно, але без сумніву є те, що в неї входить і не входить, тобто є зовнішнім по відношенню до неї. Щодо *структурованості*, то вона є структурованою, має різні рівні, в систему входять підсистеми і т. д. Наприклад, фінансова підсистема включає бюджетно-податкову, монетарну та інші системи, тобто існує чітка структурованість. *Гетерогенність* полягає в неоднорідності складу, наприклад, такі підсистеми як економічна, політична, правова та інші є неоднорідними. *Взаємодія частин системи між собою* означає, що частини системи стимулювання інвестиційної діяльності взаємодіють між собою і тільки у даній взаємодії вони утворюють систему. Ця система *взаємодіє як ціле з навколишнім середовищем*. Вона є відкритою системою, оскільки обмінюється з навколишнім середовищем інформацією. *Емерджентність* системи стимулювання інвестиційної діяльності полягає в тому, що властивості цієї системи не зводяться до властивостей елементів з яких вона побудована. Наприклад, властивості цієї системи не зводяться до властивостей облікової ставки, бюджетної дотації, політичного режиму чи інших елементів. *Наявність цілей, ціленаправленість* системи стимулювання інвестиційної діяльності означає, що вона створена для певних цілей [1, с. 17-20].

Всі елементи системи повинні орієнтуватися на одну мету. Відповідно до якої формуються завдання, цілі і вся система діє як одне ціле.

Мета цієї системи стимулювати до інвестиційної діяльності, тому її цілями є:

1. дослідження умов, які є важливими для інвесторів. Визначення умов, які найбільше приваблюють інвесторів;

2. дослідження впливу елементів на формування умов;

3. стимулювання до інвестиційної діяльності шляхом впливу на елементи системи.

Система стимулювання інвестиційної діяльності складається з таких елементів: податкові ставки, облікові ставки, політичний режим в країні, стан судової системи, кількість святкових днів у році, наявність тих чи інших природніх ресурсів, кваліфікація працівників, виробничі можливості та інші. Елементів є багато, крім того, у зв'язку з безперервним науковим прогресом постійно виникають все нові вимоги до елементів системи, а також з'являються нові елементи. Тому вичерпний перелік елементів системи стимулювання інвестиційної діяльності скласти практично неможливо, але можливо ці елементи згрупувати в підсистеми.

Перед тим, як групувати елементи в підсистеми, з'ясуємо, які фактори впливають на інвестиційний клімат. В економічній літературі [5, с. 259]: «Під інвестиційним кліматом держави розуміють сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, культурно-історичних, організаційно-правових і географічних факторів, що притаманні певній країні, і обумовлюють інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів.»

Третяк Н. М. зазначає, що «До основних факторів, що формують інвести-ційний клімат держави

Рис. 1. Система стимулювання інвестиційної діяльності

належать: організаційно-правовий фактор, політичний фактор, економічний фактор, характеристика потенціалу країни, фінансовий фактор, соціально-культурний фактор, міжнародні відносини, розвиток ринкової економіки, загальні умови господарювання» [6, с. 166].

Любімов В. І. провівши аналіз наукових джерел робить висновок, що доцільніше використовувати поняття «інвестиційне середовище» заміть поняття «інвестиційний клімат», оскільки останнє не враховує інституційних особливостей вітчизняної економіки [7, с. 4]. Тому надалі ми використовуватимемо поняття «інвестиційне середовище». Любімов В. І. зазначає, що під інвестиційним середовищем розуміємо «...все те, на що зважає інвестор, коли оцінює, наскільки сприятливі чи несприятливі у тій чи іншій країні умови для вкладення капіталу, включаючи інституційно-політичні, економічні, природно-екологічні, соціально-культурні, демографічні та міжнародні економіко-політичні передумови. Таким чином, категорія «інвестиційне середовище» дає змогу отримати уявлення про ту систему орієнтирів і цінностей, у рамках якої діють інвестори, в тому числі й іноземні.» [7, с. 5].

Враховуючи фактори, які впливають на інвестиційне середовище, доцільно всі елементи системи стимулювання інвестиційної діяльності віднести до наступних підсистем:

- політична підсистема (наприклад, елемент системи – політичний режим та ін.);
- економічна підсистема (наприклад, елемент системи – зовнішній борг та ін.);
- фінансова підсистема (наприклад, елементи системи – монетарні та бюджетно-податкові інструменти та ін.);
- правова підсистема (наприклад, елемент системи – закон про захист іноземних інвестиції та ін.);
- соціально-культурна підсистема (наприклад, елемент системи – кількість святкових днів у році та ін.);
- природно-ресурсна підсистема (наприклад, елементи системи – наявність тих чи інших ресурсів, територіальне розташування країни та ін.);
- інформаційно-інтелектуальна підсистема (наприклад, елемент системи – інформаційні технології та ін.);
- виробнича підсистема (наприклад, елемент системи – виробничі можливості та ін.).

Умови системи стимулювання інвестиційної діяльності доцільно поділити на базові та стимулюючі. Базові умови – це умови, наявність яких є обов'язковою, щоб інвестор прийняв рішення про подальший розгляд перспективи інвестування. Зазвичай, базові умови є у більшості розвинених країн. Стимулюючі умови – це умови, які спонукають інвестора до вкладання, після того як його базові умови задоволені. Базові та стимулюючі умови інвестори порівнюють з умовами у конкурентів. Наприклад, умови певної країни порівнюються з умовами в іншій.

Наприклад, іноземний інвестор розглядає варіант інвестицій в сільське господарство, а саме в садівництво. Важливою для нього є можливість придбати землю, як в більшості розвинених країнах. Відсутність можливості іноземцю купити землю приведе до відмови вкладання коштів. Тобто, базова умова не відповідає потребам інвестора, і його вже не цікавить, чи держава підтримує садівництво (наприклад, надає податкові пільги). Стимулюючою умовою може бути, наприклад, наявність державної підтримки садівництва, якщо така умова буде кращою в порівнянні з умовами в інших варіантах вкладання.

Базові та стимулюючі умови формують середовище, в якому працюють суб'єкти такі як: міжнародні організації та об'єднання країн, держави, юридичні і фізичні особи. Суб'єкти, в свою чергу, можуть вимагати умови, в яких хочуть працювати. Таким чином, суб'єкти впливають на умови, а умови на суб'єкти.

Елементи системи можуть впливати на базові та стимулюючі умови, а деякі можуть бути ними. Наприклад, такий елемент системи як облікова ставка впливає на вартість кредитних ресурсів, що є умовою, в якій діє інвестор, а ставка податку є умовою для інвестора і є елементом системи.

Система стимулювання інвестиційної діяльності може мати такі рівні:

- мегарівень (рівень міжнародних організації, об'єднань країн), наприклад, Європейський центральний банк знижує облікову ставку, щоб стимулювати інвестиційну діяльність;
- макрорівень (рівень держав), наприклад, зменшення бази оподаткування на суму інвестицій;
- мезорівень (рівень галузей та підприємств, які виробляють подібну або однакову продукцію, або складові до певної продукції), наприклад, стимулювання садівництва;
- мікрорівень (рівень підприємства), наприклад, стимулювання певного підприємства або групи підприємств, які знаходяться близько до кордону переорієнтуватися на експорт.

Системи за природою елементів можуть бути реальні та абстрактні. Система стимулювання інвестиційної діяльності є абстрактною тому, що відображає реальні системи та процеси, ідеальні конструкції [8, с. 34 – 35].

Рис. 2. Орієнтація системи стимулювання інвестиційної діяльності

За ступенем складності системи бувають прості, складні, великі. Такий поділ підкреслює, що в системному аналізі розглядаються саме складні системи великого масштабу. Для складних системи характерні такі основні ознаки: властивість робастності, наявність неоднорідних зв'язків та емерджентність. Оскільки під робастністю розуміють здатність системи при відмові її окремих елементів чи підсистеми зберігати часткову працездатність (ефективність), то для системи стимулювання інвестиційної діяльності характерна ця ознака. Ця система збереже свою часткову ефективність, наприклад, при відсутності певного податку, якогось закону чи іншого, але при цьому працюватиме менш ефективно. Щодо простих систем, то вони можуть бути тільки або повністю справними, або несправними. В системі стимулювання інвестиційної діяльності між елементами є структурні, функціональні, каузальні та інші зв'язки, тобто наявні різні за типами зв'язки. Щодо емерджентності, то в системі стимулювання інвестиційної діяльності ця властивість присутня. Отже, ця система є складною. Відносити її до великої не будемо, оскільки різниця між складною і великою полягає в тому, що в останній однорідні елементи об'єднані зв'язком одного типу [8, с. 39].

Система стимулювання інвестиційної діяльності може бути орієнтована (див. рис. 2.) на внутрішнього чи зовнішнього інвестора або на обох.

Відповідно орієнтація на внутрішнього інвестора передбачає створення кращих умов для діяльності інвестора – резидента, ніж для нерезидента. Орієнтація на зовнішнього інвестора передбачає створення кращих умов для інвестора – нерезидента, ніж для резидента. Орієнтація на обох передбачає створення рівних умов для обох інвесторів.

Побудова системи стимулювання інвестиційної діяльності, яка б забезпечувала стабільний ріст економіки досить складне завдання. Для початку потрібно отримати відповідь на такі базові питання:

1. в яких умовах хочуть працювати інвестори і як їх стимулювати до інвестування;

2. хто повинен здійснювати управління або найбільший вплив на систему стимулювання інвестиційної діяльності. Зазвичай управління і найбільший вплив здійснює держава. Важливо, щоб система була побудована таким чином, щоб всі суб'єкти мали на неї вплив, щоб система діяла в інтересах більшості суб'єктів;

3. в яких межах держава повинна здійснювати вплив на економіку. Питання впливу на економіку держави було актуальним завжди. Одні вважають, що економічні процеси не потребують регулювання і сам ринок їх врегульовує. Інші вважають, що держава повинна частково або повністю втручатись в економічні процеси;

4. хто має визначати пріоритетність галузей на які має спрямовувати свій вплив система і чи взагалі повинна існувати певна пріоритетність. Можливо, пріоритетність має визначати ринок, а саме прибутковість певних галузей. Також, слід зауважити, що за низького рівня оподаткування питання пріоритетності може взагалі зникнути, оскільки багато галузей стануть прибутковими;

5. стратегія розвитку системи повинна визначатись на основі тактичних завдань, тобто знизу вверх, чи спочатку повинна централізовано формуватись стратегія, а потім формувати тактичні завдання на основі стратегії, тобто зверху вниз;

6. на якого інвестора орієнтуватися – зовнішнього чи внутрішнього, чи на обох. На який обсяг залучення інвестицій потрібно орієнтувати систему;

7. стимулювання інвестиційної діяльності доцільно реалізовувати локально чи масштабно.

Висновки з проведеного дослідження. В статті відповідно до мети розглянуто суть системного підходу, проведено дослідження системи стимулювання інвестиційної діяльності. Визначено її елементи, ознаки, структуру та інші характеристики.

Системний підхід до стимулювання інвестиційної діяльності має не тільки теоретичне значення, але й практичне. Такий підхід дозволяє побачити місце стимулюючого заходу у системі і його вплив на систему. Впровадження стимулюючих заходів, які не враховують вплив на всю систему може бути малоефективним. Це, можливо, і є основною причиною низького обсягу інвестицій в Україні.

Стимулювання інвестиційної діяльності дуже важливе завдання для будь-якої країни. Дуже багато факторів впливають на інвестиційну діяльність, тому це завдання потрібно вирішувати комплексно. Система стимулювання інвестиційної діяльності потребує формування таких її елементів, які б у своїй взаємодії давали запланований результат. Серед багатьох елементів системи стимулювання інвестиційної діяльності доцільно для початку визначити, які мають найбільше, першочергове значення для інвесторів і за допомогою них стимулювати інвестиційну діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сорока К. О. Основи теорії систем і системного аналізу: навч. посіб. [Електронний ресурс] / К. О. Сорока. – Харків: – ХНАМГ, 2004. – 291 с. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/10895/1/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7_1_8%D0%BD.pdf
2. Економічний словник [Електронний ресурс] / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – К.: Кондор, 2006. – 356 с. – Режим доступу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf
3. Енциклопедія інвестицій / [Дяків Р. С., Бохан А. В., Бурлаков О. М. та ін.]; за ред. Р. С. Дяківа. — К.: МЕФ, 2008. – 512 с.
4. Пшик Б. І., Смовженко М. Я. «Системний підхід до управління банківською діяльністю» // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів (Збірник наукових праць) / НАН України, Інститут регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2005. – Вип. 6 (LVI). – 634 с.
5. Пєтухова О. М. Інвестування: навч. посіб. / О. М. Пєтухова. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с.
6. Третяк Н. М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] / Н. М. Третяк // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 165-170 – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_24
7. Любімов В. І. Інвестиційне середовище та його роль у залученні прямих іноземних інвестицій [Електронний ресурс] / В. І. Любімов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 13. – С. 4-6. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2009/3.pdf
8. Горбань О. М. Основи теорії систем і системного аналізу: навч. посіб. / О. М. Горбань, В. Є. Бахрушин. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2004. – 204 с.

УДК 338.45:622.013.34

Яремчук І.О.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного гірничого університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статі доведено відсутність впливу екологічних платежів на ступінь екологічного забруднення території. Дано визначення екологічним платежам. Встановлено, що екологічні платежі сприяють наповненню бюджету, але не виправдовують свого цільового призначення.

Ключові слова: екологічні платежі, еколого-економічні інструменти, відходи виробництва, поводження з відходами, забруднення навколишнього середовища, клас небезпеки.

Яремчук И.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
В статье доказано отсутствие влияния экологических платежей на уровень экологического загрязнения территории. Дано определение экологическим платежам. Установлено, что экологические платежи способствуют наполнению бюджета, но не оправдывают свого целевого назначения.

Ключевые слова: экологические платежи, эколого-экономические инструменты, отходы производства, обращение с отходами, загрязнение окружающей среды.

Yaremchuk I.O. WAYS OF IMPROVEMENT OF THE ENVIRONMENTAL COMPONENT OF THE TAX LEGISLATION
In the article the absence of influence of ecological payments on the level of ecological pollution of territories is proved. An ecological payments definition is given. It is established that ecological payments promote accumulation of the budget, but doesn't justify their purpose.

Keywords: ecological payments, ecological and economics tools, production waste, wastes treatment, environmental pollution.

Постановка проблеми. Нинішні еколого-економічні умови зумовлюють необхідність якнайшвидшого переосмислення традиційних природоруйнівних підходів в управлінні. Мають бути вдосконалені існуючі механізми господарювання і сформовані нові, адекватні ідеї екологобезпечного розвитку. Одним з найважливіших важелів управління цим процесом, на думку автора, є податкове законодавство. Вихідним, ключовим принципом подальшого трансформаційного процесу об'єктивно є досягнення екологічної спрямованості економічних реформ, екологічна розбудова національного механізму господарювання. Якщо оцінювати існуючий економічний механізм природокористування за критерієм екологічної доцільності й поліпшення якості довкілля, то доведеться констатувати його неефективність щодо розв'язання проблеми збереження навколишнього природного середовища та неспроможність забезпечити екологічно сприятливі умови господарювання чи бути засобом переходу до сталого врівноваженого розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Еколого-економічними дослідженнями займались відомі українські та закордонні науковці Барякін В.Н. [1], Буркінський В.В., Степанов В.М., Харичков С.К. [2], Веклич О,А. [3], Бистряков І.К. [4], Винокурова Н.Ф, Трушин В.В [5]. Значний внесок у вивчення питання раціонального природокористування зробили такі вчені як Виговська Г.П., В.С. Міщенко [6], Шпірт М.Я., Рубан В.А., Иткін Ю.В [7].

Широкий спектр досліджень виконали вчені ДНВП «Геоінформ України» та ДГП «Геопрогноз»: Л. Галицький, О. Бент, М. Бочай, А. Федорчук, Ф. Польской, Ф. Пилипчук, та інщі [8].

Постановка завдання. Метою дослідження є доведення відсутності на даному етапі економічного розвитку впливу податкового навантаження у вигляді екологічних платежів на покращення екологічної ситуації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічний платіж – це кошти, сплачені до місцевих або до загальнодержавного бюджету, обсяг яких залежить від кількості використаних природних ресурсів та характеру шкоди, заподіяної природному середовищу.

З огляду на запропоноване визначення екологічні платежі пропонується поділяти на дві групи: платежі за використання природних ресурсів; платежі за забруднення природного середовища.

Згідно з Податковим кодексом України (ПКУ) [9] платежі за використання природних ресурсів представлені наступними видами: 1) рентна плата за користування надрами; 2) земельний податок; 3) рентна плата за спеціальне використання води; 4) рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів.

Платежі за забруднення природного середовища представлені екологічним податком, що має ряд складових: 1) податок за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; 2) податок за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; 3) податок за розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини; 4) податок на утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені); 5) податок на тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк [9].

Україна першою серед країн колишнього Радянського Союзу запровадила систему платного природокористування. Наразі в країні прийнято ряд законів, які регламентують економічні механізми провадження екологічної політики. Серед них: Податковий кодекс [9], Земельний кодекс [10], Водний кодекс [11], Кодекс про надра [12], Лісовий кодекс [13], закони «Про екологічну експертизу» [14], «Про охорону атмосферного повітря» [15], «Про відходи» [16], «Про охорону навколишнього природного середовища» [17] та ін. Експериментальне впровадження системи платного природокористування було проведене в м. Суми у 1989–1990 роках. Всі підприємства міста, незалежно від форми власності сплачували ряд платежів, виходячи з обсягу атмосферних і водних викидів, кількості твердих відходів, а також за спожиту воду та зайняту землю. Кошти збирались у спеціальний екологічний фонд і витрачались на еко-

Таблиця 1.1

Показники поводження з відходами I – III класів небезпеки (тис. т)

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Утворення небезпечних відходів	1434,5	1368,7	923,8	739,7	587,3
Утилізовано, оброблено (перероблено) відходів	597,5	541,4	439,0	327,1	314,5
Наявність у спеціально відведених місцях та на території підприємств	15157,9	14324,8	12641,6	11996,0	12055,0

логічні цілі, згідно з рішенням міської ради. Через два роки експеримент був поширений на всі міста і області України. У 1992 році Україна у законодавчому порядку прийняла систему екологічних платежів [18].

Але з часом економічні інструменти були трансформовані і наразі вони виконують переважно роль фіскальних платежів, а функціонування існуючих еколого-економічних регуляторів виступає засобом нагромадження фінансових ресурсів у владних структурах. Крім того, складається враження, що держава переважно декларативно вирішує проблеми збереження довкілля і взагалі виступає таким суб'єктом природокористування, котрому насправді вигідне заподіяння екологічної шкоди, компенсація за яку у вигляді податків і штрафів утворює рахунки бюджетних фондів охорони природи. Таку ситуацію аж ніяк не можна визнати задовільною, якщо врахувати і те, що фактично бюджетні доходи від природокористування широко використовуються для усунення інших перекосів у економіці.

Практично всі види платежів, пов'язаних з природокористуванням та охороною навколишнього середовища, нині мають характер податкових внесків. Як відомо, бюджетним законодавством встановлено, що податки, збори та інші податкові платежі зараховуються до бюджетів повністю, незалежно від їх цільового призначення. Це призводить до того, що з року в рік надходження зборів за спеціальне використання природних ресурсів, наприклад, спрямовуються до бюджету не за цільовим призначенням на природоохоронні заходи, як це визначено у ст. 46 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [19–21], а «розчиняються» у його доходній частині. А це – великі кошти, які конче потрібні для екологоорієнтованої розбудови національного господарства. Лише протягом 2016 року (січень – листопад) підприємствами, організаціями, установами країни за забруднення довкілля і порушення природоохоронного законодавства сплачено екологічних платежів на загальну суму 4741 млн. грн. Рентна плата за користування природними ресурсами склала 39 193 млн. грн. Витрати на охорону навколишнього середовища у 2015 році склали 24591,1 млн. грн. [19-21]. Отже, якщо оцінювати існуючу систему економічних інструментів природокористування за критерієм наповнення державного бюджету, то слід визнати її безумовну ефективність як дієвого засобу досягнення національно значущої цілі – задоволення фінансових потреб держави. Витрати на охорону навколишнього природного середовища (24,6 млрд. грн.) говорять лише про ефектну звітність з витрачання коштів бюджетів різного рівня, а не про ефективні природоохоронні заходи. Спрямованість вітчизняного економічного механізму екологічного регулювання на пріоритет методу «батога» стосовно природокористувачів, які працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, аж ніяк не стимулює їхню зацікавленість у дотриманні екологічних норм і зниженні техногенних навантажень на природу, а лише спонукає до викривлення звітності. Кошти, що сплачуються у вигляді плати, зборів та податків як правило губляться в тенетах розгалуженої бюрократичної системи і аж ніяк не сприяють покращенню екологічної ситуації в країні.

Не дивлячись на досить розвинену систему еколого-економічних інструментів впливу на підприємства та більш ніж достатні витрати на охорону природи стан довкілля не покращується, а навпаки навіть погіршується.

Щоб не бути голослівними нами пропонується звернути увагу на такі факти. До сьогодні в Україні триває процес прогресуючого накопичення відходів. Обсяг їх щорічного утворення в період з 2003 до 2015 року за експертними оцінками Ради по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України становив 650 – 750 млн. т. Домінуючу їх частку становлять супутні розкривні породи, шлами збагачення корисних копалин, металургійні шлаки, золошлакові відходи ТЕС, відходи вуглевидобутку та вуглезбагачення тощо [6]. Охоплені обліком та статистичною звітністю 56 видів відходів, як вторинної сировини (форма 14-мтп) склали у 2015 році 288,7 млн. т. Загальний обсяг накопичення відходів на цей час оцінено у 35 млрд. т. Значну потенційну загрозу становлять небезпечні відходи. Обсяг їх утворення на підприємствах України у 2015 році склав 0,59 млн. т, а накопичення – 12,1 млн. т. Через відсутність полігонів для видалення небезпечних відходів у більшості областей України небезпечні відходи зберігаються на території підприємств, а подекуди відходи видаляють на місця неорганізованого складування. Основні показники поводження з відходами в цілому по Україні представлені в табл. 1.1.

З огляду на перспективи утилізації відходів, їх класифікують за класами небезпеки та за видами економічної діяльності. Клас небезпеки враховує ступінь впливу на довкілля та на людей, що проживають на певних територіях. Зокрема до першого класу небезпеки належать надзвичайно небезпечні відходи; до другого – високонебезпечні; до третього – помірно небезпечні; до четвертого – мало небезпечні. Крім того, існує ще один клас, що об'єднує малонебезпечні нетоксичні відходи гірничодобувної промисловості [9]. Розподіл відходів за класами небезпеки в цілому по Україні представлений в табл. 1.2.

Найбільше екологічне навантаження несуть Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Луганська, Сумська та Запорізька області. Якщо брати до уваги утворення небезпечних відходів I – III класів небезпеки, то Дніпропетровська область була безумовним лідером протягом останнього десятиріччя. Лише з 2011 року утворення відходів почало скорочуватись і склало 59,1 тис. т у 2014 році, що у 4,4 рази менше, ніж у 2010 році, коли утворення відходів становило 259,9 тис. т. Найбільша кількість відходів у 2014 році утворилась у Миколаївській (106,2 тис. т), Полтавській (78,7 тис. т), Харківській (124,8 тис. т). Донецькій (68,3 тис. т) та Херсонській (86,9 тис. т) областях. Щодо наявності відходів, їх кількість за даними статистики на кінець 2014 року по Дніпро-

Таблиця 1.2

Утворення та наявність відходів за класами небезпеки (тис. т)

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Утворення відходів, всього	447641,3	450726,8	448117,6	355000,4	312267,6
у тому числі I – III класу небезпеки	1434,5	1368,7	923,8	739,7	587,3
IV класу небезпеки	446206,7	449358,7	447193,6	354260,7	311680,3
Наявність відходів, всього (на кінець року)	14422372,1	14910104,7	15167368,9	12205388,8	12505915,8
у тому числі I – III класу небезпеки	15157,9	14324,8	12641,6	11996,0	12055,0
IV класу небезпеки	14407214,2	14895779,9	15154727,3	12193392,8	12493860,8

петровській області становила 518,6 тис. т. За даним показником Дніпропетровська область поступається Запорізькій (7686,6 тис. т), Донецькій (493,8 тис. т), Сумській (2084,3 тис. т), та Луганській (862,5тис. т) областям [20].

Якщо розглянути утворення відходів за матеріальним складом, то найбільшу питому вагу мають мінеральні відходи (79,6%). Це обумовлено тим, що гірничодобувна та переробна промисловість посідають перше місце в утворенні та накопиченні твердих промислових відходів. Згідно з Податковим кодексом України їх відносять до мало небезпечних нетоксичних відходів гірничодобувної промисловості (четвертий клас небезпеки). За цією групою «з великим відривом випереджає» Дніпропетровська область. Кількість утворених у 2014 році відходів склала 259294,8 тис. т. Для порівняння у Донецькій області відповідний показник – 17611,5 тис. т; Кіровоградській – 39743,3 тис. т; Полтавській – 4935,0 тис. т. [21]. Це при тому, що більшість з накопичених відходів мають промислову цінність і можуть бути визнані техногенними родовищами або техногенними об'єктами. Результати досліджень, виконаних ДГП «Геопрогноз» показали, що на 16 із 160, запланованих до вивчення підприємств із рудо-перспективними відходами, були виявлені 36 видів кольорових, чорних, рідкісних, рідкісноземельних і дорогоцінних металів у кількості (з застосуванням понижуючого коефіцієнта надійності 0,5): залізо – 6 800 тис. т, алюміній – 972 тис. т, марганець – 507 тис. т, стронцій – 229 тис. т, титан – 115 тис. т, цинк -- 97 тис. т, фосфор (P2O5) – 52 тис. т, мідь – 34 тис. т, сурма – 28 тис. т, цирконій – 21 тис. т, свинець – 18 тис. т, церій – 11 тис. т, ніобій – 9 тис. т, лантан – 9 тис. т, оксид літію (Li2O) – 7 тис. т, ітрій – 4,6 тис. т, ртуть – 3,6 тис. т, ванадій 2,7 тис. т, миш'як – 2,4 тис. т, нікель – 1,9 тис. т, хром – 0,4 тис. т, скандій – 0,9 тис. т, гафній – 0,1 тис. т, золото – 8 т, срібло – 98 т. Їх орієнтовна ціна на світовому ринку може скласти понад 5 млрд. дол. США [8]. Крім того, дуже перспективними за геологічними прогнозами ДГП «Геопрогноз» в плані якісного і кількісного складу техногенних утворень є гірничо-збагачувальний комбінат Криворізького залізорудного басейну. У його відходах (10 млрд. т) прогнозується наявність близько 1000 т золота, а також промислові концентрації срібла, платини, ванадію, германію та напівдорогоцінного каміння (гранату, агату, яшми, халцедону, тощо). Значні перспективи пов'язують з Запорізьким заводом «Дніпроспецсталь», 2 млн. т цінних промвідходів (скрап-стальний лом) якого протягом 30 років накопичувались у шлаковідвалах «Балка середня». Там були виявлені в істотніх концентраціях Ni, Cr, W, Mo та ряд інших цінних компонентів, для отримання високоякісних сортів сталі. Було визнано перспективним, також, залучення в переробку відходів теплоелектростанцій. Їх кількість перевищує 100 млн.т, а якісний склад характеризується наявністю в промислових концентраціях Al, Ge, V, Mo, Ga, Sc, Y, La, Li, Cs, Rb та інших елементів. На теплоелектростанціях, що працюють на рідкому паливі, виявлено, в промислових концентраціях, ванадій (4,6%) [22].

Висновки з проведеного дослідження. За існуючої практики стягнення екологічних платежів до бюджету та системи розподілу державних коштів «екологічна» складова податково-бюджетної системи в Україні має яскраво виражений фіскальний характер і спрямована здебільшого на поповнення бюджетних коштів, по суті, за рахунок експлуатації та забруднення природного середовища. Серйозною проблемою сьогодення, яка потребує негайного розв'язання, є практика фінансування екологічних програм та природоохоронних заходів. З одного боку, вона виявляється як необхідність опрацювання дієвого механізму реалізації фінансування природоохоронних заходів; з другого – як питання про стан та обсяги фінансування заходів у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки. Однією з головних причин, які гальмують розв'язання природоохоронних проблем, є несформованість механізму фінансування з бюджетів місцевого рівня по розділу «Охорона навколишнього природного середовища». Не сприяє ефективній діяльності в галузі охорони довкілля, забезпечення екологічної безпеки, раціонального використання та відтворення природних ресурсів існуючий порядок функціонування системи бюджетних асигнувань на охорону навколишнього природного середовища. Наприкінці року невикористані кошти цих фондів на всіх рівнях перераховуються у загальні доходи відповідних бюджетів і значна їх частина використовується не за цільовим призначенням.

За даними статистичного обліку та аналізу наукових досліджень в галузі еколого-економічних проблем можна зробити висновок, що діюча система еколого-економічного регулювання мало сприяє покращенню, як екологічної так і економічної ситуації в країні. Отже, на наш погляд потрібно змінювати концептуальні підходи до вирішення цього питання. На наш погляд треба перейти від системи оподаткування забруднення навколишнього середовища до системи штрафів. Це дасть змогу розглядати забруднювачів як порушників, а не як законослухняних підприємців, що сприяють наповненню бюджету. Плату за користування природними ресурсами (наразі рентну плату та земельний податок) слід розглядати, на наш погляд, як складову екологічних платежів. Доцільно було б спростити процес ліцензування для підприємств, що розробляють техногенні родовища, а також стимулювати підприємства, що запроваджують ресурсозберігаючі та безвідходні технології. Також пропонується більш уважно підходити до моніторингу видів забруднення. Наразі, деякі з них взагалі не враховуються. Так, наприклад, електромагнітне забруднення, що нано-

сить величезну шкоду здоров'ю жителів населених пунктів країни, навіть не обговорюється. Чому б нам не брати приклад з розвинених країн Європи. У Великобританії, скажімо, дітям до 16 років заборонено законодавством користуватись мобільним телефоном, так як дитячий мозок поглинає випромінювання на 50–60% більше ніж дорослий. У Швеції діє програма для людей, що страждають на гіперчутливість до електромагнітного випромінювання, за якою їм виділяється 250 тис. дол. з бюджету та те, щоб вони обрали собі безпечне місце проживання. Добре було б запровадити систему відшкодування збитків через наявну та можливу втрату здоров'я від порушення безпечної відстані розташування випромінювачів електромагнітних хвиль, реалізацію якої покласти на компанії – порушники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барякин В.Н. Регион как экосоциотехнополисная система: от мееодической модели к реальному воплощению В.Н. Барякин. // Экономика природопользования. – К.: Наукова думка, 1998. – С.175-176.
2. Буркинский Б.В. Природопользование: Основы економико-экологической теории / Б.В. Буркинский, В.М. Степанов, С.К. Хачиков – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
3. Веклич О.А. Теоретико-концептуальные основы «экологической» характеристики ресурсосбережения / О.А. Веклич // Механізм регулювання економіки. – Вип. 1. – Суми: Вид-во СумДУ, 2000. – С. 17-25.
4. Быстряков И.К. Эколого-экономические проблемы развития производительных сил (теоретические и методологические аспекты) / И.К. Быстряков. – К.: ООО «Международное финансовое агентство», 1997. – 256 с.
5. Винокурова Н.Ф, Трушин В.В. Глобальная екология. / Н.Ф. Винокурова, В.В. Трушин. – М.: Просвещение, 1998. – 270 с.
6. Виговська Г.П. Поводження з відходами в Україні: підсумки і перспективи / Г.П. Виговська, В.С.Міщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://waste.com.ua/cooperation/2008/treses/Vygovska.htm/. – Назва з екрану.
7. Шпирт М.Я. Рациональное использование отходов добычи и обогащения углей. / М.Я. Шпирт, В.А. Рубан, Ю.В. Иткин. – М.: Недра, 1990. – 224 с.
8. Галецкий Л.С. Техногенні родовища – нове нетрадиційне джерело мінеральної сировини в Україні / Л.С. Галецкий, У.З. Науменко, А.Д. Пилипчук, Р.Ф. Польской [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. nau. ua. – Назва з екрану.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 2010. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. – Назва з екрану.
10. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 2001. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14. – Назва з екрану.
11. Водний кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1995. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213/95-вр. – Назва з екрану.
12. Кодекс України про надра від 27.07.1994 № 132/94-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1991. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/132/94-вр. – Назва з екрану.
13. Лісовий кодекс України від 21.01.1994 № 3852-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1991. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3852-12. – Назва з екрану.
14. Про екологічну експертизу: Закон України від 09.021995 № 45/95-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1991. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/45/95-вр. – Назва з екрану.
15. Про охорону атмосферного повітря: Закон України від 16.10.1992 № 2707-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1991. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2707-12. – Назва з екрану.
16. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1991. – Режим доступу: http://5 rada.gov.ua/laws/show/187/98-вр. – Назва з екрану.
17. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Текст. дані. – Київ, 1991. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12. – Назва з екрану.
18. Мельник Л.Г. Екологічна економіка. [Текст]: Підручник – 2-ге вид., випр. і доп. /Л.Г. Мельник – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 348 с.
19. Звіт про виконання зведеного бюджету України за 2016 рік [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Текст. дані. – Київ, 2016. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=346292. – Назва з екрану.
20. Статистичний збірник «Довкілля України» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Текст. дані. – Київ, 2016. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_dov_zb.htm. – Назва з екрану.
21. Статистичний збірник «Регіони України» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Текст. дані. – Київ, 2016. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm. – Назва з екрану.
22. Яремчук І.О. Техногенні родовища – альтернативні джерела мінеральної сировини / І.О. Яремчук // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 251: В 6 т. – Т. П. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 234–342.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.378:64.06(477)

Алданькова Г.В.
старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ ТА ЕЛЕКТРОНІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості ринку побутової техніки та електроніки України, фактори впливу на його розвиток, тенденцій діяльності торговельних мереж в умовах впровадження мультиканальних технологій. Визначено моделі здійснення покупки споживачами. Виявлено нерівномірність представлення торговельних мереж у різних регіонах країни. Запропоновано консолідацію зусиль у застосуванні традиційних та електронних форм торгівлі підприємствами торгівлі.
Ключові слова: ринок побутової техніки та електроніки, торговельна мережа, мультиканальні технології продаж.

Алданькова Г.В. ТЕНДЕНЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА РЫНКЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ УКРАИНЫ
В статье рассмотрены особенности рынка бытовой техники и электроники Украины, факторы влияния на его развитие, тенденций деятельности торговых сетей в условиях внедрения мультиканальных технологий. Определены модели совершения покупки потребителями. Выявлено неравномерность представления торговых сетей в различных регионах страны. Сформированы предложения по консолидации усилий в применении традиционных магазинов и электронных средств предприятиями торговли.
Ключевые слова: рынок бытовой техники и электроники, торговая сеть, мультиканальные технологии продаж.

Aldankova H.V. TRENDS OF ACTIVITY OF TRADING NETWORKS ON THE MARKET OF HOUSEHOLD APPLIANCES AND ELECTRONICS OF UKRAINE
In the article features of the market of household appliances and electronics of Ukraine, factors of influence on its development, tendencies of activity of trading networks in conditions of introduction of multi-channel technologies are considered. Models of buying by consumers are determined. Uneven presentation of retail chains in various regions of the country is revealed. Formed proposals for consolidating efforts in the application of traditional stores and electronic means of trade.
Keywords: household appliances and electronics market, trade network, multi-channel sales technologies.

Постановка проблеми. Під час нових економічних умов споживачі намагаються інвестувати заощадження у технічно складні товари тривалого використання, наприклад, побутову техніку та електроніку або засоби зв'язку. Зростання кількості пропозицій, збільшення кількості місць їх придбання, застосування в торгівлі технологій мультиканальних продаж та просування, призвели до того, що у торговельних мереж існує проблема пошуку найбільш оптимальних шляхів залучення й подальшого утримання клієнтів які намагаються обрати для себе найбільш зручний канал отримання необхідної інформації та здійснення покупки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технологія мультиканальних продаж що впроваджується вітчизняними торговельними мережами ще досить нова для ринка побутової техніки та електроніки України. Тому проблеми, що супроводжують нову діяльність висвітлено частіше у спеціалізованих ЗМІ, серед авторів яких В. Бойко, К. Портна, А. Некращук, Д. Нестеров та ін. Серед наукових праць монографія «Підприємницькі мережі в торгівлі» науковців Голошубової Н.О., Торопкова В.М. та ін., «Інтернет-маркетингові комунікації» Т.В. Дубовик. Наявність дисертаційних робіт з суміжної тематики свідчить про актуальність теми та підвищений інтерес до неї з боку дослідників. Але ряд практичних аспектів існування торговельних мереж потребують більш ретельного вивчення й уточнення з метою їх адаптації до сучасних умов економіки країни.

Постановка завдання. Стаття має на меті дослідити тенденції вітчизняного ринку побутової техніки та електроніки та факторів, що впливають на стан торговельних мереж, що працюють в даній галузі у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торгівля в Україні є провідною сферою економічної діяльності. Так, її частка у валовому внутрішньому продукті протягом 2010-2016 рр. зросла з 14,4 до 15,5%. Однак, якщо до 2012 р. ринок роздрібної торгівлі показував стрімке щорічне зростання і вважався одним з динамічних сегментів української економіки, то вже за 2013-2014 рр. темпи зростання почали стрімко падати. Серед лідерів падіння опинилася торгівля побутовою технікою й електронікою, що була одною із самих динамічних сфер споживчого ринку. За даними компанії Gfk Ukraine, яка проводить регулярний моніторинг продажу товарів тривалого користування в рамках роздрібної панелі електротоварів в 45 містах України з населенням понад 100 тис жителів, український ринок 2012-2016 рр. характеризувався тенденціями, що відображені на рис. 1 [1].

Існують невідповідності між грошовим і натуральним обсягами ринку. На тлі значного зростання цін у натуральному обчисленні ринок скорочувався. Причинами цього були: напружена військово-політична ситуація, зниження основних макроекономічних показників економіки України та знецінення гривні, зменшення оплати праці в середньому на 25%, складнощі з отриманням споживчих кредитів

на покупку техніки через нові вимоги – офіційне працевлаштування і дохід. Як наслідок – зниження купівельної спроможності громадян, зміни у споживчих перевагах. [2] Так, якщо до 2015 р. споживачі не економили на заміні застарілих моделей побутової техніки, то останнім часом воліють їх ремонтувати.

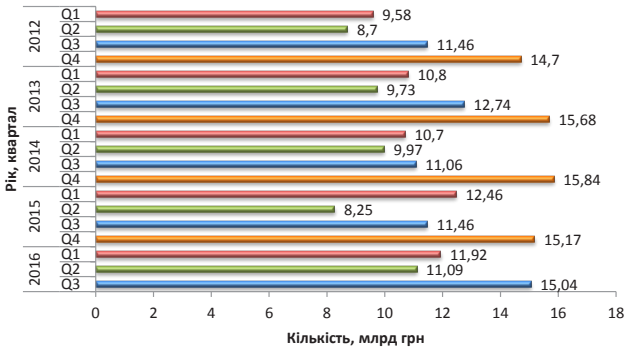

Рис. 1. Динаміка ринку побутової техніки й споживчої електроніки України у період 2012-2016 рр., млрд. грн. (узагальнено автором)

Згідно нашим дослідженням, причиною придбання нової побутової техніки є її фізичне зношення для 87,76% респондентів, для 12,24% – моральне старіння. Така ж тенденція для оновлення мобільних телефонів: 51,02% змінюють апарат в наслідок фізичного зношення; 40,82% внаслідок того, що з'явилися більш сучасні моделі, але різниця між обома показниками не настільки велика як у побутової техніки. Також 8,16% вказали, що змінюють з різних причин, серед яких найчастіше втрата або необхідність декількох апаратів для професійної діяльності (61,22% респондентів володіє одним засобом зв'язку, 38,77% двома і більше). Навпаки, моральне старіння е основною причиною заміни комп'ютерної техніки для більшості респондентів (59,18%). Фізичне зношення для 36,73%, та інше займає у відповідях 4,08% (рис. 2).

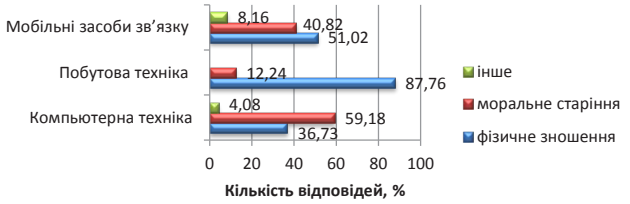

Рис. 2. Причині оновлення побутової, комп'ютерної техніки та засобів зв'язку у домогосподарствах, %

Можна виділити кілька основних роздрібних каналів реалізації товарів тривалого користування, до яких відносять електротехнічні, електронні побутові та офісні товари та засоби мобільного зв'язку: мережі супермаркетів і гіпермаркетів побутової техніки й електроніки; магазинів комп'ютерної техніки та засобів зв'язку; спеціалізованих салонів фірмової техніки, підприємства торгівлі економ-формату, що пропонують знижену у ціні техніку, Internet-магазини, ринок.

Якщо раніше між торговельними мережами була чітка диференціація, то під впливом зовнішніх факторів та початком впровадження нових технологій продажу границі між ними стираються. Торговельні мережі закривають магазини, припиняють операційну діяльність або змінюють формати і впроваджують мультиканальність у свою діяльність.

Одним з перших, ще в 90-х рр. в Україні почав розвиватися формат супермаркету, що було пов'язано із прагненням до максимальної представленості товару на одному торговельному майданчику. Більший попит на побутову техніку, а також її великі габарити привели до того, що вона вважається ключовою для підприємств цього формату, хоча згодом супермаркети розширили присутність електроніки. Більш половини українського ринку електропобутових товарів та споживчої електроніки контролюють мережні оператори, з яких лідерами є «Фокстрот. Техніка для дому» з практично незмінною долею ринку у 2014-2017 рр. 14-15%, «Comfy» з 11,2%, мережа «Ельдорадо» (у 2014 р. 13,7%), що об'єдналася з мережею «Технополіс» у 2013 р. [1]

У сегменті ринку продажів телекомунікаційного обладнання безумовним лідером за обсягами і кількістю місць продажів є компанія «Алло», яка об'єдналася в 2013 р. з іншою потужною торговельною мережею «Мобілочка». Так само представлені мережа магазинів цифрової техніки «Moyo», компанія «Гараж Мобайл Груп» (ТМ «Ringoo»), що входить до «Fozzy Group», спеціалізована мережа магазинів гаджетів і аксесуарів «Цитрус».

Власні або партнерські фірмові магазини в Україні є у виробників електроніки і побутової техніки: «Samsung», «Lenovo», «DeLonghi», офіційного партнера «Apple» – «iStore». У сегменті побутової техніки найбільшу кількість фірмових місць продажів відкрито під брендом «Bosch Siemens», де виробник виступає лише в ролі постачальника і офіційного дистриб'ютора. Але їх частка в загальному обсязі продажів не перевищує 1%. [3]

Однак, практично ідентичні пропозиції, що мають ту чи іншу альтернативу від різних операторів ринку ускладнюють прийняття рішення про покупку з боку споживача. Серед основних аргументів на користь вибору конкретної мережі для здійснення покупки практично всіма підприємствами пропонуються: широкий вибір товарів, прийнятна ціна, відмінний сервіс і клієнтоорієнтованість.

Поява нової моделі цифрових медіа, з використанням мережі Інтернет та засобів мобільного маркетингу, веде до трансформації операційних процесів підприємств торгівлі (прийом і обробка замовлень, логістика, нові способи оплати та отримання товару та ін.) з урахуванням мультиканальних технологій.

Omni-channel (мультіканальний ритейл) – інтегрований підхід до покупця, який вибирає найбільш зручний для себе канал отримання інформації та здійснення покупки. Незалежно від каналу просування та продажу, на товари і послуги діє єдина ціна, проводяться однакові акції. Асортимент товарів і послуг у всіх доступних покупцеві каналах збігається.

На думку аналітиків Бостонської консалтингової групи, поняття омні- (мульті)канальність є також маркетинговою стратегією просування, завданням якої є об'єднати різні канали, такі як веб-сайти, додатки, соціальні мережі, електронні купони, флеш-продажу, pop-up-магазини (або «спливаючі магазини») та інше, в одне ціле. Головною метою даної стратегії є повна відсутність кордонів між ними. Клієнту не потрібно перемикатися на будь-якій іншій канал, він може використовувати всі відразу – почати з онлайн- і завершити покупку оффлайн режимі, і навпаки. Як результат – омніканальні покупці витрачають в два рази більше, ніж покупці одного каналу [4, с. 850].

Як показали наші дослідження вітчизняні торговельні мережі шукають свій спосіб реалізації багатоканальних продажів, оскільки навіть світова практика поки ще не сформована. До 2008 р. підприємства торгівлі збільшували кількість і формат

магазинів до 3000-5000 кв м. Однак, зі збільшенням орендних платежів, витрат на зарплату, комунальні послуги з одного боку і скороченням асортименту з іншого, а також збільшенням продажів в інтернеті торговельні мережі змушені відходити від великих форматів та великої кількості традиційних магазинів. (табл. 1) У містах-мільйонниках площа становить 800-1000 кв. м, при локації районного масштабу близько 600 кв. м і менше.

Ринок має регіональні особливості споживання. Компанія GTPartnersUkraine ініціювала регулярний огляд регіональних ринків роздрібної торгівлі України. У західній Україні фахівці виділили характерні риси серед яких слабкий економічний розвиток регіону, що стало причиною низького показника доходів населення; відсутність в регіоні, що включає вісім областей, великіх міст за винятком Львова, на відміну від, наприклад, регіону північної України, який займає 19% території з містами Київ, Житомир, Чернігів, Суми, і де проживає 11% населення країни. За нашими дослідженнями, торговельні мережі, що працюють з побутовою технікою та електронікою найбільш представлені у Дніпропетровській, Київській, Одеській, Харківській областях, найменш у Луганській, Тернопільській, Чернівецькій (табл. 2).

До 2012 р. традиційні магазини побутової техніки та електроніки, маючи вигідне місце розташування на головних вулицях міст, пропонували своїм покупцям обмежені можливості покупок через Інтернет. Однак, зміни економічних умов і розвиток комунікаційних технологій створюють нову дійсність, в якій значна частка ринку буде належати підприємствам, які продають якісні товари по декількох каналах. Фахівці відзначають, що торговельні мережі, представлені традиційними та інтернет-магазинами, зростають значно активніше, ніж такі, що займаються виключно інтернет-продажами. На рис. 3. показано оборот провідних підприємств торгівлі на ринку побутової техніки та електроніки.

Згідно GfK Ukraine кількість постійних інтернет користувачів в Україні постійно збільшується і з 4,7 млн осіб у 2007 р. виросло у 2015 р. до 18 млн, з яких 3 млн. українців здійснювали покупки за допомогою Інтернет. [6] Слід відмітити, що згідно дослідженням Державної Служби Статистики, обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснювали діяльність через Інтернет у 2015р. складал по Україні всього 2587375,4 тис. грн проти 487558066,9 тис. грн в цілому. Найменший обсяг роздрібної торгівлі через Інтернет мають Луганська (6634,6 тис. грн), Кіровоградська (13548,4 тис. грн), Тернопільська (12684,4 тис. грн.), Чернивецька (12659,2 тис. грн) області. [7]

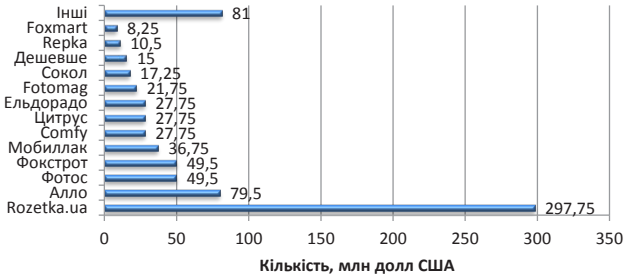

Рис. 3. Роздрібний товарооборот магазинів в сфері інтернет-продажів на ринку побутової техніки та електроніки України, млн. долл США [5]

Таким чином, слабка представленість магазинів торговельних мереж та невеликі обсяги продажу через Інтернет в регіонах можуть привести до виникнення інформаційної асиметрії, что понижает конкурентоспособность торговельної мережі, оскільки споживачі не отримують достовірної інформації щодо пропози-

Таблиця 1

Кількість місць продажів найбільших мереж з продажу побутової техніки та електроніки в Україні

Назва мережних операторів	Рік, кількість магазинів, од.								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
«Фокстрот. Техніка для дома»	190	203	202	214	228	229	223	176	136
«Ельдорадо»	93	84	132	70	82	90	150	150	133
«Comfy»	-	75	86	63	78	80	82	75	132
«Алло»	365	355	400	453	500	900	325	423	418
«MOYO»	-	4	21	37	55	55	53	60	49

(узагальнено автором)

Таблиця 2

Кількість магазинів торговельних мереж по регіонам України у 2017 р.

Торговельна мережа	Кількість магазинів торговельних мереж по областям України, од.																						
	Вінницька	Волинська	Дніпропетровська	Донецька	Житомирська	Закарпатська	Запорізька	Івано-Франківська	Київська	Кіровоградська	Луганська	Львівська	Миколаївська	Одеська	Полтавська	Рівненська	Сумська	Тернопільська	Харківська	Херсонська	Хмельницька	Черкаська	Чернівецька	Чернігівська
Фокстрот	2	3	9	5	4	5	8	6	25	3	1	10	6	9	6	4	3	2	8	3	3	5	4	2
Ельдорадо	5	2	18	5	5	3	7	3	20	4	-	6	3	13	7	3	3	2	8	5	3	3	2	3
Comfy	4	1	12	2	2	1	4	2	14	1	-	2	1	9	2	1	1		5	1	1	4	1	1
Алло	9	13	60	11	5	13	33	12	63	10	-	18	6	27	16	8	13	5	49	9	9	13	5	11
Moyo	1	1	6	-	1	2	1	1	13	-	-	4	-	3	3	1	2	1	3	1	-	2	1	2
Ringoo	1	4	1	3	2	3	1	8	35	1	4	12	3	31	3	7	1	13	1	-	3	1	-	1
Цитрус	-	-	5	1	-	-	2	-	8	-	-	-	2	19	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-
Bosch	-	-	1	2	-	-	1	1	11	-	-	2	-	1	-	1	3	-	3	-	-	-	-	1
Samsung	2	-	4	-	-	-	1	1	6	-	-	2	-	1	-	1	-	1	1	-	-	-	-	1

(узагальнено автором)

цій товарів та послуг та можуть обрати для здійснення покупок локальні підприємства торгівлі або ринок.

У міру того, як проникнення інтернету зростає, змінюється поведінка споживачів і їх ставлення до покупок через Інтернет. За даними Nielsen категорії товарів з сервісною підтримкою і товарів тривалого користування лідирують серед таких покупок. Якщо в 2011 р. 17% споживачів в Україні говорили, що не роблять покупки онлайн, то в 2016 р. їх частка зменшилася вдвічі (9%). Серед тих, покупає через Інтернет комп'ютерну техніку 52%, споживчу техніку 50%. При покупці споживчої техніки вважають за краще отримувати інформацію про товар на сайті магазина 47%. Соціальні медіа, як канал комунікації використовують при покупці споживчої техніки 23% респондентів. [8]

Наше дослідження показало, що більшість технічно складних побутових та електронних товарів споживачі придбали через Інтернет 51,02%; купують кожен раз в різних місцях 29,51%; в магазині, що входить до мережі з продажу побутової техніки та електроніки 8,2%, в спеціалізованому відділі супер-, гіпермаркетів 6,1%; в спеціалізовану магазині, що не входить до торгової мережі 4,1% і лише 1,1% з опитаних здійснює покупку на ринках (рис. 4).

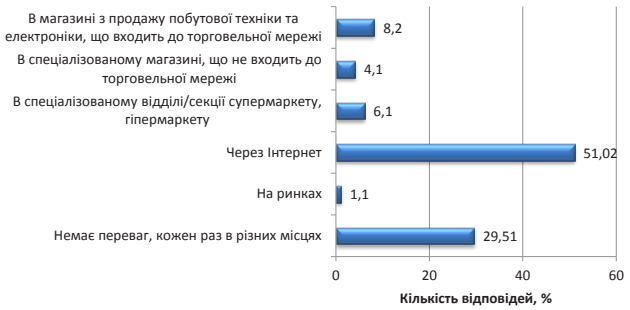

Рис. 4. Місця здійснення покупки побутової техніки та електроніки

Із застосуванням мультиканальних продажів, змінюються моделі поведінки покупців. Серед них ROTOPO (анг. Research Online, Offline Test, Purchase Online). Вона включає в себе пошук товарів в Інтернеті, перевірку або тестування їх в магазині і завершальну покупку в он-лайн. Модель ROPO (анг. Research Online, Purchase Offline) передбачає пошук товару в мережі, з наступною покупкою його в традиційному магазині.

При методі showrooming спочатку товар вибирається в місцевих магазинах, а потім купується в інтернеті іноді за нижчою ціною. За результатами опитування, який був присвячений методам здійснення покупок і побудові відносин з клієнтами, по 17,5% респондентів вказали, що будуть діяти у відповідності зі схемою ROTOPO і ROPO, 15% вибрали метод showrooming. Більше 2/3 респондентів (67,4%) вказують на важливу роль стаціонарних магазинів. Більше половини респондентів збираються відвідувати стаціонарні магазини з метою отримання додаткового сервісу та вигоди від покупок. Будуть вимагати додаткової допомоги, швидкого здійснення покупок і отримання інформації, яку не можна знайти в інтернеті 40% респондентів.

Серед переваг традиційних магазинів найчастіше вказують можливість побачити та протестувати продукт, отримати консультацію безпосередньо у продавця, а так само скористатися спеціальною пропозицією на місці продажів. [9]

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, незважаючи на те, що зараз покупці все частіше роблять покупки товарів через Інтернет, торговельна мережа, яка також має традиційні магазини викличе у покупців більшу довіру. В майбутньому можлива зміна ролі традиційних роздрібних магазинів, які стануть місцем демонстрації, сервісу і тестування товарів.

Продаж побутової техніки та електроніки торговельними мережами в регіонах Україні менш ефективний. Менший середній чек пояснюється меншою кількістю торгових центрів з вдалим місцем розташування, низькою купівельною спроможністю, віддаленістю магазинів від центральних складів.

Мультиканальний підхід об'єднує всі платформи і пристрої, які покупець може використовувати для стосунків з підприємством. Це дає можливість надати покупцеві безперервний досвід взаємодії, незалежно від того, чи використовує він стаціонарний комп'ютер або телефон, мобільний пристрій або знаходиться в магазині мережі.

Ці фактори, а також складність здійснення покупок в регіонах через Інтернет, можуть привести до зниження конкурентоспособності торговельної мережі і потребують подальших досліджень.

Інтеграція традиційної та цифрової моделі комунікацій у межах мультиканального просування товарів та послуг торговельної мережі дозволить створити програми просування пропозицій торговельної мережі консолідованими, універсальними для традиційних та інтернет-продажів і не будуть розглядатися як окремі види комерційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Обзор рынка розничной торговли Украины [Електронный ресурс]. – Режим доступу: [https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-rynka-roznichnoj-torgovli-ukrainy#sthash.MutlBeO7.dpuf]
2. Украинский рынок техники в 2014 году упал на 2,8% [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://hi-tech. mail.ru/news/ukraine-market-2014.html
3. Монобрендовые магазины: бизнес или маркетинг? [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://retailers.ua/news/menedjment/3110-monobrendovyie-magazinyi-biznes-ili-marketing
4. Шевченко Е. И. Омниканальная стратегия: интеграция каналов продвижения банковских продуктов и услуг / Е. И. Шевченко, Е. Н. Рудская //Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 850-861.
5. Кому принадлежит рынок украинской интернет-торговли [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/ 2015/07/15/550838/
6. Онлайн рынок бытовой техники и электроники (БТиЭ) Украины: объемы и тенденции [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://2016.iforum.ua/files/iForum_2016_GfK_final.pdf
7. Внутренняя торговля [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/druk/publicat/kat_r/pub_vnltorg_r.htm
8. Nielsen: покупки онлайн в 2016 году глазами потребителей и что поменялось за 5 лет [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://retail-community.com.ua/news/tehnologii/5443-nielsen-pokupki-onlayn-v-2016-godu-glazami-potrebiteley-i-chto-pomenyalos-za-5-let
9. Торговля – 2025: в сети LEROY MERLIN узнали о радикальном изменении роли традиционного ритейл [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://trademaster.ua/NEWS/16388

УДК 336:366.12

Бєлова Т.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій

Войтович Н.Ю.
бакалавр
Національного університету харчових технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ СМАКОВИХ ВПОДОБАНЬ СПОЖИВАЧІВ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ

Стаття присвячена розгляду смакових вподобань споживачів молочних продуктів, зокрема, заквасок. Запропоновано проведення фокус-дегустації та наведено її результати. Визначено сенсорні сильні та слабкі сторони досліджуваних зразків продукції. Використано один з методів дегустаційного аналізу задля уточнення споживчих властивостей продукту. Сформована панель дескрипторів та здійснено кількісне оцінювання інтенсивності окремих властивостей продукту. Побудовано смаково-ароматичні портрети продукції, яка досліджувалася.

Ключові слова: вподобання споживачів, дегустаційний аналіз, фокус-дегустація, сенсорні сильні та слабкі сторони, профільний метод, смаково-ароматичний портрет.

Белова Т.Г., Войтович Н.Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ ВКУСОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ
Статья посвящена рассмотрению вкусовых предпочтений потребителей молочных продуктов, в частности, заквасок. Предложено проведение фокус-дегустации и приведены ее результаты. Определены сенсорные сильные и слабые стороны исследуемых образцов продукции. Использован один из методов дегустационного анализа для уточнения потребительских свойств продукта. Сформирована панель дескрипторов и осуществлена количественная оценка интенсивности отдельных свойств продукта. Построены вкусо-ароматические портреты продукции, которая исследовалась.

Ключевые слова: предпочтения потребителей, дегустационный анализ, фокус-дегустация, сенсорные сильные и слабые стороны, профильный метод, вкусо-ароматический портрет.

Belova T.G., Voytovych N.Y. INVESTIGATION OF TASTE PREFERENCES OF CONSUMERS OF DAIRY PRODUCTS
The article is devoted to consideration taste preferences of consumers dairy products, in particular starter cultures. The proposed conducting focus-tasting and are given the its results. Determined the sensory strengths and weaknesses of the studied samples of products. Used one of the method of the tasting analysis of clarify for consumer properties of the product. The formed a panel the descriptors and carried out a quantitative assessment of intensity of certain properties of the product. Built taste aromatic portraits of products, which were investigated.

Keywords: consumer preferences, tasting analysis, focus tasting, sensory strengths and weaknesses, profile method, taste aromatic portrait.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення максимального задоволення потреб споживачів ставить перед виробниками завдання не тільки швидко реагувати на зміни у вподобаннях, а й передбачати їх. До того ж, існує велика конкуренція на ринку, з'являються товари-замінники, що вимагає від підприємств постійно слідкувати за тенденціями у споживчому середовищі з тим, щоб своєчасно їх приймати до уваги і не втрачати лояльності покупців.

Стрімкий розвиток у науково-технічній сфері, у вдосконаленні технологій виробництва мотивує вітчизняних споживачів постійно прагнути до новинок: нових способів споживання, нових видів продукції, нових смаків. Такі тенденції є звичайними для споживчого середовища, оскільки покупці втрачають інтерес до виробника, якщо він не працює, не вдосконалюється та не створює щось нове. Тому вивчення смакових вподобань споживачів та змін, які в них відбуваються, є своєчасним і необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження вподобань споживачів займалися зарубіжні та вітчизняна вчені. Методологічні аспекти проблеми розглядали такі закордонні вчені: Г. Армстронг, Е. Блекуел, Дж. Говард, Д. Енджел, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, П. Мініард, Дж. Шет. Серед вітчизняних вчених, які займалися дослідженням поведінки споживачів, зокрема, вивченням задоволеності, вподобань, намірів здійснити купівлю, І. Альошина, А. Войчак, С. Гаркавенко, О. Зозульов, О. Прокопенко, А. Старостіна, О. Шафалюк тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику популярність та важливість проблеми, не всі її аспекти були вивчені. Так, необхідним є розгляд вподобань споживачів та їх ставлення до різних властивостей продуктів, урахування результатів аналізу смаково-ароматичних портретів продукції задля створення їх нових видів з новими смаками.

Мета статті полягає у з'ясуванні властивостей молочних продуктів, які відповідають вподобанням споживачів з тим, щоб найповніше задовольнити їхні потреби.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим чинником, що обумовлює здоров'я людини, є використання небезпечних та корисних продуктів харчування. До них належать і молочні вироби, популярність яких зростає у відповідності з тими якостями, якими вони володіють. Збалансованість, легка засвоюваність роблять молочні продукти універсальним продуктом харчування. Також молоко має прекрасні бактерицидні властивості і містить близько сотні корисних компонентів, які допомагають нейтралізувати радіацію і токсичні речовини [1].

Асортимент молочних продуктів останніми роками зазнав великих змін: було впроваджено у виробництво безліч нових і для ринку, і для споживачів виробів. До них можна віднести різноманітні йогурти, сирки, закваски, спреди, геролакти, какао на молоці, пасти сиркові, крем-сири, біфідопродукти тощо [2].

Одночасно з усіма бажаннями споживачів вони, отримуючи нові смакові властивості від продукції,

негативно реагують на наявність у ній синтетичних харчових добавок, генномодифікованих складових, адже ці елементи завдають шкоди здоров'ю. Варто враховувати і те, що серед споживачів є й такі, що мають алергію на велику кількість різних харчових домішок тому, додаючи щось нове до вже наявного товару, виробники повинні оцінювати цей аспект та на етикетках (у складі) продукції чітко, правдиво зазначати всі інгредієнти.

Підприємства, які використовують різні добавки та наповнювачі до продукції, намагаються досягти таких результатів у своїй діяльності:

– задовольнити потреби споживачів у нових видах продукції;

– внести різноманітність до існуючого асортименту;

– підвищити конкурентоспроможність своїх товарів;

– поліпшити важливі для покупців споживчі властивості виробів (насиченість смаку, аромату);

– збільшити термін придатності продукції (за допомогою консервантів) [3].

Всі виробники прагнуть розширити свій асортимент шляхом введення у виробництво продукції, яка має насичений приємний аромат та цікаві смакові поєднання. Виникають деякі протиріччя: споживачі, з одного боку, прагнуть до споживання смачних продуктів із яскраво вираженими смаками, а з другого, хочуть, щоб продукція виготовлялась з натуральної сировини. Але натуральні речовини не завжди можуть забезпечити такий смаковий ефект, як різноманітні наповнювачі, харчові ароматизатори, підсилювачі. У рекламних зверненнях також більшість виробників акцентують увагу на такій властивості товарів, як «натуральність», позиціонуючи її як основну для переваги у конкурентній боротьбі. Тому обізнаний споживач повинен розуміти, що часто насичений колір, аромат або смак пов'язаний зовсім не з тим, що існує природно у продукті, а з намаганням виробників зробити свій товар найпривабливішим для покупців.

Щоб дослідити тенденції у вподобаннях споживачів молочних продуктів, можливо скористатися таким методом, як проведення фокус-дегустації [3]. Він дає змогу з'ясувати споживчі переваги та проаналізувати їх.

Для прикладу був взятий такий продукт, як закваска, який є дуже популярним серед споживачів. Задля того, щоб окреслити цільовий сегмент ринку та встановити, хто є покупцями заквасок, було проведено анкетування респондентів у кількості 50 осіб різних вікових категорій та рівнів доходів. Якщо вони відповідали, що споживають закваски, їм пропонувалося взяти участь у їх дегустації та оцінити їхні основні характеристики.

На фокус-дегустації були запропоновані наступні зразки кисломолочних напоїв (заквасок):

1) виробник ПАТ «Яготинський маслозавод»: напій кисломолочний «Закваска» з висівками та злаками, 2,5% жиру.

2) виробник ПАТ «Яготинський маслозавод»: напій кисломолочний «Закваска» з полуницею 2,5% жиру.

3) виробник ПАТ «Яготинський маслозавод»: напій кисломолочний «Закваска» 2,5% жиру.

4) виробник компанія «Лакталіс-Україна»: напій кисломолочний йогуртний «Закваска» ТМ «Лактонія» з наповнювачем «Злаки» з лактулозою 1,5% жирності.

5) виробник компанія «Лакталіс-Україна»: напій кисломолочний йогуртний «Закваска» ТМ «Лактонія» з наповнювачем «Лісова ягода» з лактулозою 1,5% жирності.

6) виробник ТОВ «Терра Фуд»: напій кисломолочний ТМ «Ферма» «Закваска» 2,5% жиру.

Як видно із переліку дегустаційної продукції, учасникам фокус-дегустації було запропоновано 6 видів заквасок, в тому числі 3 види виробництва ПАТ «Яготинський маслозавод» (класичну та з наповнювачами), 2 – виробництва компанії «Лакталіс-Україна» (класичну та з наповнювачем, збагачену лактулозою) та 1 вид – виробництва ТОВ «Терра Фуд» (класичну). Такий асортимент був обраний для того, щоб оцінити, як споживачі реагують на продукцію класичну, із добавками, а також меншою, ніж 2,5% жирності, з лактулозою.

Задля отримання результатів був застосований метод дегустаційного аналізу – споживча сенсорна оцінка, яка дозволяє визначити вподобання споживачів та з'ясувати, які з характеристик продукції є для них кращими [4].

Дегустація була проведена відповідно до правил дегустаційного аналізу: від зразка з найменшим відсотком жирності до зразка з максимальним відсотком. Всі зразки були зашифровані, тобто пронумеровані від 1 до 6, не вказуючи торгової марки, назви чи виробника. Стаканчики наповнювали продукцією тоді, коли споживачі підходили до стійки і мали її скуштувати.

Представлені на дегустацію зразки оцінювалися за 5-бальною шкалою бажаності основних критеріїв: смак, аромат, колір, консистенція, жирність наступним чином:

1 – дуже погана закваска, про її придбання не варто й думати;

2 – погана закваска, яку я не буду купувати;

3 – непогана закваска, можливо, я б її і купив;

4 – хороша закваска, яку б я, скоріше за все, купив;

5 – відмінна закваска, яку я б обов'язково купив.

Одночасно з визначенням бажаності основних критеріїв, було проведено дослідження того, наскільки споживачам сподобалась продукція і чи готові вони придбати її.

Результати споживчої дегустації наведені в табл. 1.

За даними табл. 1 можна дійти до висновків, що представлені для дегустації зразки молочних продуктів загалом сподобались споживачам. Респонденти достатньо високо оцінили продукцію ПАТ «Яготинський маслозавод» та ТОВ «Терра Фуд» – вона отримала найвищі бали (4,4 – 4,7), що свідчить про довіру з боку покупців до виробників. Щодо заквасок без наповнювачів, то споживачі виставили їм майже однакові бали (продукція ТМ «Яготинська» та ТМ «Ферма отримали 4,5 та 4,4 бали, відповідно).

Закваски із наповнювачами (висівки та злаки, полуниця) ПАТ «Яготинський маслозавод» серед усіх представлених зразків найбільше сподобались споживачам. Вони оцінили їхній смак, аромат, консистенцію найвищими балами. Це свідчить про те, що покупцям до вподоби, коли представлений продукт має приємний, насичений смак із поєднанням різних корисних складових. Також вони позитивно реагують на класичну закваску без добавок, обґрунтовуючи це тим, що такий вид молочної продукції за смаковими вподобаннями їх задовольняє і його можна урізноманітнити певними добавками на свій особистий смак (наприклад, вдома, при бажанні, додати варення, сироп, фрукти, ягоди). Також такий результат дозволяє стверджувати, що дана продукція має переваги, які роблять її привабливою, тому споживачі будуть і надалі її купувати.

Продукція компанії «Лакталіс -Україна» задовольнила дегустаторів в меншому ступені, ніж

виробництва ПАТ «Яготинський маслозавод» та ТОВ «Терра Фуд». Вони оцінили її за ступенем задоволення та бажанням придбати у 3,7 та 3,2 бали за свою неоднорідну порошковидну консистенцію та не дуже приємний після смак.

За результатами дослідження споживачів щодо представлених на дегустації зразків кисломолочних продуктів (заквасок), було визначено їхні сенсорні сильні та слабкі сторони (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що досліджувана продукція має більше переваг, ніж слабких сторін. До сильних сторін належать: приємний смак, ніжний аромат, однорідна консистенція, відповідний колір, достатня жирність.

Слабкими сторонами є: відсутність шматочків ягід, порошковидна консистенція, недостатня кількість наповнювача. Щодо жирності, то вподобання споживачів розділилися: одні вважають, що мала жирність 1,5% є прийнятною для тих, хто хоче вживати низькокалорійний продукт (для них це – сильна сторона); інші – що жирність повинна бути більшою – 2,5-3,2% (для них мала жирність – це слабка сторона). Тому показник жирності для заквасок ТМ «Лактонія» не потрапив до цієї таблиці.

Задля уточнення споживчих властивостей продукту використаний дескрипторно – профільний метод дегустаційного аналізу, який був розроблений компанією «Трагон» (США) в 70-і роки. З його допомогою здійснювалася кількісна оцінка інтенсивності окремих властивостей продукту. Спочатку складався список тих властивостей, які найповніше описують продукт. Потім оцінювалася інтенсивність кожного дескриптора за 5-ти бальною шкалою та була сформована остаточна панель дескрипторів. Завершувався цей процес побудовою смаково-ароматичних портретів досліджуваних зразків продукції.

Дослідження органолептичних показників зразків заквасок, які були представлені для дегустації, дозволили скласти панель дескрипторів та оцінити перелічені властивості (табл. 3).

Таблиця 1

Результати споживчої дегустації

Об'єкт дегустації	Жирність продукції, %	Виробник	Середній бал	Узагальнюючі результати опитування споживачів
1. Напій кисломолочний «Закваска»	2,5	ПАТ «Яготинський маслозавод»	4,5	Кисломолочний приємний смак. Відсутні сторонні присмаки. Приємний аромат. Білий колір. Однорідна консистенція. Задовільна жирність.
2. Напій кисломолочний «Закваска»	2,5	ТОВ «Терра Фуд», ТМ «Ферма»	4,4	Приємний смак без зайвих присмаків. Приємний кисломолочний аромат. Білий колір. Однорідна консистенція. Задовільна жирність.
3. Напій кисломолочний «Закваска» з висівками та злаками	2,5	ПАТ «Яготинський маслозавод»	4,7	Приємний смак, в міру солодкий. Присутні злаки. Аромат ніжний, медовий. Відповідний колір. Консистенція однорідна, не відчувається ніяких грудочок, лише є злакові пластівці. Задовільна жирність.
4. Напій кисломолочний «Закваска» з полунцею	2,5	ПАТ «Яготинський маслозавод»	4,7	Приємний солодкуватий смак. Ніжний манливий аромат. Колір відповідає наповнювачу – світло-рожевий. Консистенція однорідна зі шматочками полуниці. Задовільна жирність.
5. Напій кисломолочний йогуртний «Закваска» з наповнювачем «Злаки» з лактулозою	1,5	Компанія «Лакталіс-Україна», ТМ «Лактонія»	3,7	Солодкий на смак. Відчувається, що присутні злаки, але вони не яскраво виражені. Аромат приємний. Колір відповідає очікуванням. Дрібнозерниста консистенція, подібна до порошкової. Мала жирність.
6. Напій кисломолочний йогуртний «Закваска» з наповнювачем «Лісова ягода» з лактулозою	1,5	Компанія «Лакталіс-Україна», ТМ «Лактонія»	3,2	Солодкий смак. Відсутні шматочки ягід. Лише аромат, колір та смак барвників дають зрозуміти про наявність ягід. Аромат приємний. Колір відповідає очікуванням. Консистенція подібна до порошкової. Після споживання залишається не дуже приємний присмак. Мала жирність.

Таблиця 2

Сенсорні сильні та слабкі сторони досліджуваної продукції

Об'єкт дегустації	Сильні сторони	Слабкі сторони
«Закваска» ТМ «Яготинська», «Закваска» ТМ «Ферма»	– Кисломолочний приємний смак. – Відсутні сторонні присмаки. – Приємний кисломолочний аромат. – Білий колір. – Однорідна консистенція. – Достатня жирність	– Відчувається дещо вищий рівень кислоти для даного виду продукту.
«Закваска Злаки» та «Закваска Лісові ягоди» з лактулозою ТМ «Лактонія»	– Солодкий смак. – Приємний та відповідний колір і аромат. – Відчувається наявність наповнювача	– Замала кількість наповнювача (злаків). – Відсутність шматочків ягід. – Консистенція продукту порошковидна.
«Закваска» з висівками та злаками ТМ «Яготинська»	– Приємний смак, в міру солодкий. – Відчувається наявність злаків. – Аромат ніжний. – Приємний колір. – Консистенція однорідна, лише є злакові пластівці. – Достатня жирність	Не виявлені
«Закваска» з полуницею ТМ «Яготинська»	– Приємний солодкий смак. – Ніжний манливий аромат. – Колір світло-рожевий, приємний. – Консистенція однорідна, зі шматочками полуниці. – Достатня жирність	Не виявлені

Отримані оцінки підтвердили висновки щодо сильних та слабких сторін досліджуваних продуктів. Також результати оцінювання властивостей заквасок вказують на вподобання споживачів та дають змогу зрозуміти, які з них для покупців є важливими при виборі продукції та найкраще відповідають їхнім очікуванням та бажанням.

За даними панелі дескрипторів змодельовані смаково-ароматичні портрети кожного із досліджуваних виробів (рис. 1). Рисунок наочно демонструє, який із застосованих на дегустації продуктів найбільше задовольняє смаки споживачів за своїми властивостями.

Лідерські позиції займають закваски із наповнювачами ПАТ «Яготинський маслозавод», що мають найбільшу площу фігури на рис. 1.

Від них не дуже відстають класичні закваски без добавок ТМ «Яготинська» та ТМ «Ферма». Найгірші позиції мають закваски ТМ «Лактонія», що отримали найменші бали за всіма показниками.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження вподобань споживачів виявили, що вони полюбляють та із задоволенням купують та смакують кисломолочні продукти українського виробництва. Вони віддають перевагу натуральним продуктам, про що свідчить негативне ставлення до порошковидної консистенції заквасок ТМ «Латонія». Споживачі побачили в цьому ознаку того, що в продукту, окрім молочної сировини, є якісь домішки, що заважають її сприймати як натуральну та якісну. Порівнюючи класичні закваски та закваски із наповнювачами, варто зазначити, що споживачі їх сприймали майже однаково, але перевага була за напоями, які містять смачні ягідні, злакові комбінації. Звісно, позитивно оцінювали класичний вид, зазначаючи, що він повинен бути найкориснішим, оскільки в ньому найлегше розпізнати сторонні присмаки, запахи (якщо вони є).

Тож зауважимо, що сучасні споживачі є ще й гурманами. Їм до вподоби нові види продукції і нові смаки. Вони відповідально ставляться до вибору продукції, яку споживають, і прагнуть купувати лише якісні і корисні товари. Свою перевагу надають саме тим видам заквасок, які містять смачні поєднання (висівки та злаки, ягоди).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Молочні продукти – джерело здоров'я. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rud.ua/consumer/zdorova-yizha/dairy-products/

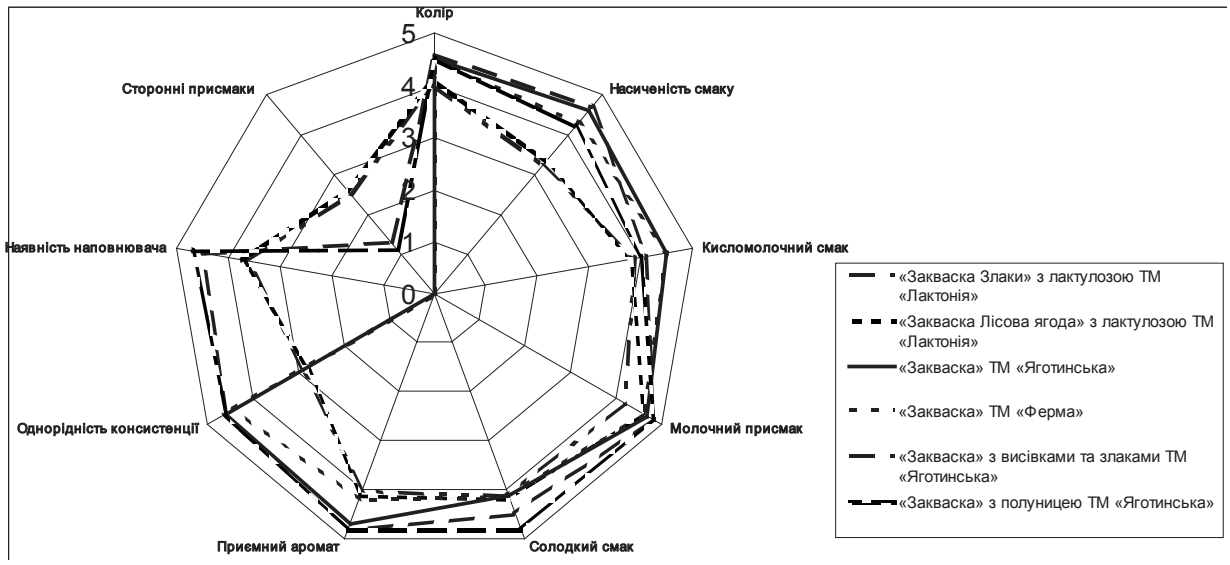

Рис. 1. Смаково-ароматичні портрети досліджуваних видів заквасок

Таблиця 3

Панель дескрипторів досліджуваних зразків заквасок

Дескриптор	«Закваска Злаки» з лактулозою ТМ «Лактонія»	«Закваска Лісова ягода» з лактулозою ТМ «Лактонія»	«Закваска» ТМ «Яготинська»	«Закваска» ТМ «Ферма»	«Закваска» з висівками та злаками ТМ «Яготинська»	«Закваска» з полуницею ТМ «Яготинська»
Колір	4,0	4,1	4,5	4,5	4,6	4,5
Насиченість смаку	3,2	3,3	4,6	4,3	4,7	4,2
Кисломолочний смак	3,9	3,8	4,5	4,5	4,1	4,0
Молочний присмак	4,2	4,6	4,7	4,6	4,8	4,8
Солодкість	4,1	4,2	4,1	4,1	4,5	4,8
Аромат	4,0	4,1	4,7	4,2	4,8	4,8
Консистенція	2,9	2,8	4,6	4,4	4,6	4,6
Наявність наповнювача	3,6	3,7	-	-	4,5	4,7
Сторонні присмаки	2,5	2,6	-	-	1,3	1,1

2. Офіційний сайт ПАТ «Яготинський маслозавод». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://milkalliance.com.ua/company/enterprises/yagotinskij-maslozavod/
3. Заворохина Н. В. Современные ольфакторно-вкусовые предпочтения покупателей как основной фактор, мотивирующий покупку. [Електронний ресурс]. / Н. В. Заворохина // Техника и технология пищевых производств. – 2010. – № 4 (19). – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-olfaktorno-vkusovye-predpochteniya-pokupateley-kak-osnovnoy-faktor-motiviruyuschiy-pokupku.
4. Чугунова О. В. Моделирование органолептических показателей хлеба с растительными добавками / О. В. Чугунова, Е. К. Пастушкова [Електронний ресурс] // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Пищевые и биотехнологии. – 2015. – № 4 (том 3). – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-organolepticheskih-pokazateley-hleba-s-rastitelnymi-dobavkami.
5. Дескрипторно-профильный анализ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://degustato.ru/886/913/919/1009/.

УДК 338.24

Величко В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Гайденко С.М.
асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

СЦЕНАРНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена визначення напрямів та обгрунтування використання інструментів щодо забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Визначено сценарії реалізації стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Запропоновано інструменти для реалізації визначених сценаріїв.
Ключові слова: житлово-комунальне господарство, стратегія розвитку,, сценарій, інструмент, результат.

Величко В.В., Гайденко С.Н. СЦЕНАРНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
Статья посвящена определению направлений и обоснованию использования инструментов по обеспечению реализации стратегии развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Определены сценарии реализации стратегии развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Предложены инструменты для реализации определенных сценариев.
Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, стратегия развития,, сценарий, инструмент, результат.

Velychko V.V., Gaidenko S.N. SCENARIOUS INSTRUMENTATION OF THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES
The article is devoted to identifying areas and justify the use of tools to ensure the development strategy of housing and communal services. Determined scenario development strategy of housing and communal services. The instruments for implementation of these scenarios.
Keywords: utilities, strategy development, scenario tool results.

Постановка проблеми. Функціонування вітчизняних підприємств житлово-комунального господарства на сучасному етапі економічних перетворень характеризується накопиченням негативних явищ й відсутністю тенденцій розвитку. Так, кількість зовнішніх і внутрішніх слабких сторін підприємств житлово-комунального господарства значно перевищує його сильні сторони, які, в основному, зосереджені в задекларованих на державному та регіональному рівнях програмах, стратегіях, нормативно-правовому забезпеченні та потенціалі, який був створений ще за радянських часів. Тому, важливе значення має не тільки розробка стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства, а й побудова механізму її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз економічної та управлінської літератури дає можливість виділити основні напрями забезпечення розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Дослідженню цього питання присвячені роботи Аніскіна Ю.П., Бабаєва В.М., Герасимчука З.В., Качали Т.М. [1,2,3,4]

Поряд з цим потребує подальшого дослідження процес формування сценаріїв та підбір інструментів щодо реалізації стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства.

Мета статті. Метою статті є визначення напрямів та обгрунтування використання інструментів щодо забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема вибору є найважливішою економічною проблемою, виникає практично в будь-якому економічному процесі управління, але особливу важливість здобуває в завданнях стратегічного управління. Це пов'язане із широкою варіантністю стратегічного

вибору, а також зі значним впливом стратегічного курсу організації на кінцевий результат діяльності. Варіанти вирішення завдання мають певні параметри, що характеризують їх зміст та результативність. Найважливішими економічними параметрами є отримання ефекту і витрати. Виходячи із визначених слабких і сильних сторін підприємств ЖКГ виявлено наступні загрози:

– подальше зниження ефективності й результативності функціонування житлово-комунальних підприємств;

– зниження виробничого, економічного, інтелектуального потенціалу підприємств житлово-комунального господарства;

– досягнення критичного рівня зношеності основних засобів житлово-комунальних послуг, збільшення аварій не тільки місцевого характеру, але й на державному рівні;

– зростання соціально-економічного напруження з боку місцевої громади щодо функціонування підприємств житлово-комунального господарства та зниження якості наданих послуг і їх невідповідності вартості;

– відсутність грошових коштів на підприємствах житлово-комунального господарства для модернізації свого функціонування, внаслідок їх «вимивання», неефективного використання та відсутності зацікавленості вітчизняних і зарубіжних інвесторів;

– подальше зростання вартості енергоносіїв значно впливає на розвиток підприємств житлово-комунальних послуг та на відношенням до них споживачів, які отримують ці послуги;

– гальмування програм реалізації державно-приватного партнерства призводить до низьких темпів залучення інвестиційних ресурсів;

– відсутність конкурентного середовища знижує якість наданих житлово-комунальних послуг, гальмує розвиток відповідних підприємств;

– необґрунтована демонополізація та приватизація житлово-комунального комплексу може призвести до отримання об'єктів та мереж у розпорядженні інвесторів, які можуть не виконувати свої обов'язки та призведуть до зниження потенційних можливостей житлово-комунальних підприємств;

– значний рівень кредиторської й кредиторської заборгованості призводить до зростання боргів підприємств житлово-комунального господарства, вивільнення фінансових ресурсів, неможливості виконання своїх зобов'язань.

До можливостей підприємств житлово-комунального господарства відносяться:

– можливість реалізації значних виробничого, економічного, інтелектуального потенціалів;

– активна реалізація стратегій та програм розвитку підприємств житлово-комунального господарства;

– чітке виконання розробленого нормативно-правового забезпечення щодо функціонування й розвитку підприємств житлово-комунального господарства;

– створення підґрунтя для зростання інвестиційної привабливості галузі;

– підвищення технічного та технологічного стану об'єктів та мереж житлово-комунального господарства внаслідок проведення постійних ремонтних робіт, модернізації, використання сучасних технологій;

– можливості реалізації програм енергоефективності й енергозбереження;

– проведення обґрунтованої тарифної політики, яка гармонізує, з одного боку, економічну доцільність тарифів, а, з іншого боку, їх соціальну орієнтованість;

– активна реалізація програм державно-приватного партнерства на підприємствах житлово-комунального господарства;

– можливість використання традиційних взаємозв'язків між різними групами зацікавлених осіб в сфері житлово-комунального господарства, пошук та поглиблення нових зв'язків;

– цільове використання значних фінансових ресурсів, які отримані від наданих житлово-комунальних послуг, значне їх використання підприємствами ЖКГ;

– можливість застосування сучасних технологій в сфері надання житлово-комунальних послуг, отримання й розподілу відповідних фінансових ресурсів;

– проведення політики щодо підвищення репутації підприємств житлово-комунального господарства, формування позитивного їх іміджу;

– здійснення активної інформаційної політики щодо необхідності оплати наданих житлово-комунальних послуг;

– можливості реалізації екологічних програм на підприємствах житлово-комунального господарства [2, 3].

Представлені результати комплексної оцінки можливостей і загроз із урахуванням сильних і слабких сторін у рамках SWOT-аналізу свідчать про те, що підприємства житлово-комунального господарства, знаходячись у критичному стані, не мають чітких і стабільних тенденцій розвитку, водночас характеризуються значними можливостями для забезпечення свого зростання. При цьому точками зростання підприємств житлово-комунального господарства є:

– реалізація можливостей представлених підприємств;

– нівелювання визначених загроз;

– зниження впливу слабких сторін і зростання впливу сильних сторін підприємств ЖКГ.

Виходячи із аналізу, характеристик можливих сценаріїв розвитку підприємств житлово-комунального господарства у рамках відповідної стратегії:

– у короткостроковій перспективі реалізується песимістичний сценарій, оскільки необхідно подолати на підприємствах значні диспропорції та дисбаланси, накопичення негативних явищ без встановлення у відповідному періоді досить високих горизонтів розвитку;

– у середньостроковій перспективі запропоновано використовувати сценарій посереднього розвитку підприємств житлово-комунального господарства, в рамках якого створюється підґрунтя для стабільного їх розвитку;

– у довгостроковій перспективі реалізується оптимістичний сценарій, який базується на відповідному підґрунті й у рамках цього сценарію забезпечується стабільне зростання підприємств.

В рамках стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства періоди визначаються наступним чином:

– короткострокова перспектива – від 1 до 2 років;

– середньострокова перспектива – від 2 до 3 років;

– у довгостроковій перспективі – від 3 до 5 років [1, 4].

Виходячи із результатів дослідження, автором визначені напрями для забезпечення розвитку підприємств житлово-комунального господарства (табл. 1).

Відповідно до даних табл. 1 серед запропонованих сценаріїв та дій, визначаємо важливість та першочерговість заходів шляхом використання методу експертних оцінок. У результаті дослідження визначено коефіцієнти конкордації відповідно кожного сценарію:

– песимістичний сценарій – коефіцієнт конкордації дорівнює 0,76;

– сценарій посереднього розвитку житлово-комунального комплексу на регіональному рівні – коефіцієнт конкордації – 0,72;

– оптимістичний сценарій – коефіцієнт конкордації – 0,7.

Таким чином, на основі коефіцієнтів конкордації можна зробити висновок щодо значного рівня узгодженості думок експертів, які беруть участь у опитуванні. Слід також відзначити, що за кожним сценарієм відбувається зниження коефіцієнту конкордації, що вказує на зниження рівня узгодженості думок експертів. Крім того, необхідно вказати на певний песимізм експертів щодо реалізації сценаріїв, які орієнтовані на довгостроковий розвиток сучасних підприємств житлово-комунального господарства на основі запропонованих дій.

Рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках песимістичного сценарію розвитку підприємств житлово-комунального господарства представлено на рис. 1.

У результаті дослідження встановлено, що найбільший рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках песимістичного сценарію розвитку підприємств житлово-комунального господарства мають дії орієнтовані на взаємодію із споживачами, враховуючи сучасні умови господарювання України.

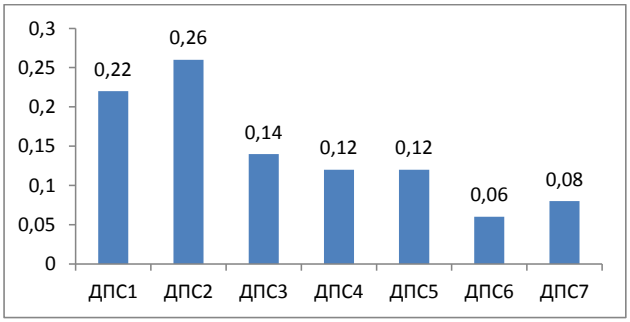

Рис. 1. Рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках песимістичного сценарію розвитку підприємств житлово-комунального господарства

У рамках песимістичного сценарію рівень важливості дій, спрямованих на розвиток технічного й технологічного рівня підприємств житлово-комунального господарства, забезпечення системного фінансування галузі, результативності й ефективності функціонування знаходяться на посередньому рівні, оскільки на думку фахівців на сучасному етапі економічних перетворень не можливо забезпечити в повному обсязі позитивну динаміку представлених показників.

На низькому рівні знаходяться дії, орієнтовані на забезпечення взаємодії із різними групами зацікавлених осіб і проведення політики щодо впливу

Таблиця 1

Напрями щодо забезпечення розвитку підприємств житлово-комунального господарства

Сценарій	Напрями
Песимістичний сценарій	забезпечення відповідності встановлених тарифів якості наданих житлово-комунальних послуг (ДПС$_1$)
	формування напрямів функціонування підприємств житлово-комунального господарства із урахуванням рівня платоспроможності споживачів, виникнення можливої заборгованості й нестабільності політичних й соціально-економічних умов (ДПС$_2$)
	забезпечення зростання технічного й технологічного рівня підприємств житлово-комунального господарства, проведення постійного ремонту та модернізації основних засобів (ДПС$_3$)
	створення умов системного фінансування програм розвитку підприємств житлово-комунального господарства, низький рівень їх реалізації, впровадження державно-приватного партнерства, реалізація комплексного підходу щодо реалізації дій, представлених у нормативно-правовому забезпеченні (ДПС$_4$)
	забезпечення позитивної результативності діяльності, збільшення ефективності управління (ДПС$_5$)
	подолання негативного впливу функціонування підприємств житлово-комунального господарства на екологічний стан регіону й держави (ДПС$_6$)
	забезпечення комунікацій з різним групами зацікавлених осіб (ДПС$_7$)
Сценарій посереднього розвитку підприємств житлово-комунального господарства	проведення обґрунтованої тарифної політики (ДПрС$_1$)
	збільшення рівня фінансування програм розвитку підприємств житлово-комунального господарства, зростання активності їх виконання й реалізації (до 90%), активний розвиток державно-приватного партнерства (ДПрС$_2$)
	модернізація системи управління підприємствами житлово-комунального господарства, спрямування зусиль і лобіювання інтересів щодо зниження впливу держави на розвиток цієї сфери та демонополізації галузі й поглиблення конкурентного середовища проведення активної політики щодо залучення вітчизняних і зарубіжних інвестицій, реалізація сучасних інноваційних проектів (ДПрС$_3$)
	модернізація та технологічний розвиток підприємств житлово-комунального господарства на основі впровадження й розвитку сучасних технологій проведення системного ремонту (ДПрС$_4$)
Оптимістичний сценарій	реалізація тарифної політики, яка базується на економічній доцільності й соціальній орієнтованості (ДОС$_1$)
	активне залучення зарубіжних та вітчизняних інвестицій (ДОС$_2$)
	дії, спрямовані на реалізацію в повному обсязі (100%) програм розвитку підприємств житлово-комунального господарства, розвитку державно-приватного партнерства, активна реалізація відповідних програм, досягнення високого рівня енергоефективності об'єктів, які знаходяться або обслуговуються підприємствами житлово-комунального господарства (ДОС$_3$)
	дії, спрямовані на забезпечення функціонування системи управління підприємствами житлово-комунального господарства, орієнтованої на забезпечення його ефективності й результативності (ДОС$_4$)
	забезпечення розвитку конкурентного середовища в сфері надання житлово-комунальних послуг, низький вплив державних інституцій (ДОС$_5$)
	дії щодо реалізації інноваційних програм та активне впровадження інноваційних технологій, забезпечення функціонування сучасних систем управління дебіторської й кредиторською заборгованістю, взаємодією із споживачами та іншими зацікавленими особами та ін. (ДОС$_6$)
	реалізація дій щодо розвитку людського капіталу, орієнтованого на забезпечення високої результативності й ефективності діяльності житлово-комунальних підприємств (ДОС$_7$)

на екологічних стан, що пов'язано із певною закритістю підприємств галузі, непрозорою політикою здійснення екологічної політики, відсутністю коштів на фінансування екологічних програм, небажанням підприємств розширювати взаємозв'язки із різними групами зацікавлених осіб та ін.

Рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках сценарію посереднього розвитку підприємств ЖКГ представлено на рис. 2.

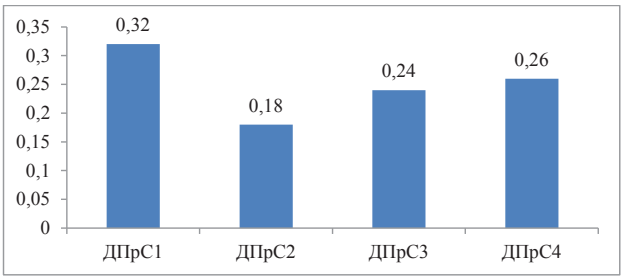

Рис. 2. Рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках сценарію посереднього розвитку підприємств житлово-комунального господарства

У результаті дослідження встановлено, що у рамках сценарію посереднього розвитку підприємств житлово-комунального господарства найбільша увага експертами фокусується на діях, спрямованих на формування й реалізацію обґрунтованої тарифної політики, яка, з одного боку, забезпечує економічну доцільність, а, з іншого боку, соціальну орієнтованість й сприяє найбільш повному погашенню собівартості наданих послуг.

Слід зазначити, що важливе значення мають дії, які орієнтовані на модернізацію та технологічний розвиток підприємств житлово-комунального господарства на основі впровадження й розвитку сучасних технологій проведення періодичного ремонту та модернізації системи управління, спрямування зусиль і лобіювання інтересів щодо зниження впливу держави на розвиток цієї сфери та демонополізації галузі й поглиблення конкурентного середовища проведення активної політики щодо залучення вітчизняних і зарубіжних інвестицій, реалізація сучасних інноваційних проектів.

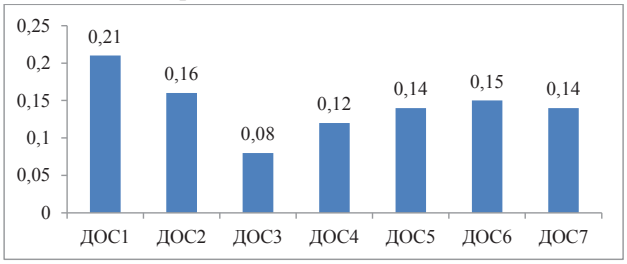

Рис. 3. Рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках оптимістичного сценарію розвитку підприємств житлово-комунального господарства

Це пов'язано з тим, що на думку експертів в рамках представленого сценарію необхідно значну увагу приділяти зростанню технологічного, технічного рівня підприємств, збільшенню ефективності й результативності їх діяльності, необхідності залучення інвестицій в інноваційні проекти.

На останньому місці за рівнем впливу дій знаходяться заходи щодо збільшення рівня фінансування програм розвитку підприємств житлово-комунального господарства, зростання активності їх виконання й реалізації (до 90%), активний розвиток державно-приватного партнерства.

Це пов'язано з тим, що існує певна недовіра щодо можливості реалізації програм розвитку підприємств ЖКГ, низький рівень фінансування представлених програм, їх закритість, наявність значного бюрократичного впливу й корупційних дій, відсутність комплексної програми реалізації державно-приватного партнерства та ін.

Рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках оптимістичного сценарію розвитку підприємств житлово-комунального господарства представлена на рис. 3.

Таким чином, найбільший рівень важливості реалізації дій, які запропоновано здійснювати у рамках оптимістичного сценарію розвитку підприємств житлово-комунального господарства, що орієнтовані на забезпечення тарифної політики, яка, в свою чергу, базується на економічній доцільності й соціальній орієнтованості. У цьому контексті слід вказати на важливість активного залучення зарубіжних і вітчизняних інвестицій. Крім того, особлива увага фокусується у довгостроковій перспективі розвитку підприємств ЖКГ на діях, орієнтованих на:

– реалізації інноваційних програм та активному впровадженні інноваційних технологій, забезпеченні функціонування сучасних систем управління дебіторською й кредиторською заборгованістю, взаємодії із споживачами та іншими зацікавленими особами та ін.;

– забезпеченні розвитку конкурентного середовища в сфері надання житлово-комунальних послуг, низький вплив державних інституцій;

– реалізації дій щодо розвитку людського капіталу, орієнтованого на забезпечення високої результативності й ефективності діяльності житлово-комунальних підприємств.

На посередньому рівні знаходиться рівень важливості дій, спрямованих на забезпечення функціонування системи управління підприємств житлово-комунальним господарства, орієнтованих на забезпечення його ефективності й результативності. Такий результат свідчить про те, що у довгостроковій перспективі трансформація управлінської системи повинна закінчитись і її функціонування створює умови для забезпечення ефективності й результативності діяльності підприємств житлово-комунального господарства.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні на низькому рівні знаходяться дії, спрямовані на реалізацію в повному обсязі (100%) програм розвитку підприємств ЖКГ, розвитку державно-приватного партнерства, активна реалізація відповідних програм, досягнення високого рівня енергоефективності об'єктів, які знаходяться або обслуговуються підприємствами житлово-комунального господарства. Це пов'язано із тенденціями їх реалізації, розвитку державно-приватного партнерства, програм енергоефективності, певною недовірою експертів щодо їх впровадження і в довгостроковій перспективі.

Таким чином, у результаті дослідження визначено, що при реалізації сценаріїв у рамках стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства особливу увагу слід сфокусувати на роботі із споживачами житлово-комунальних послуг, формування й реалізація тарифної політики, яка гармонізує економічну доцільність і соціальну орієнтованість. Крім того, реалізація тарифної політики, повинна здійснюватись при безпосередній участі

підприємств житлово-комунального господарства, із врахуванням їх інтересів і особливостей функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніскін Ю.П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості: [монографія] / Ю.П. Аніскін. – М.: Омега-Л, 2009. – 404 с.
2. Бабаєв В. М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія] / Бабаєв В. М. – Х.: ХарРІ HADY «Магістр», 2004. – 204 с.
3. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства / З. В. Герасимчук, К. О. Витрищук // Економічний форум, 2011. – Вип. 4.
4. Качала Т. М. Розвиток ринкових механізмів і створення здорової конкуренції в житлово-комунальній сфері в регіонах України / Т. М. Качала // Економічна теорія та економічна історія: зб. наук. праць. – Луцьк: ЛНТУ, 2009. – Вип. 6(23). – Ч.1.

УДК 330.131.7

Вишневська О.А.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Київського кооперативного інституту бізнесу і права

Войцешина Н.І.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри харчових технологій
Київського кооперативного інституту бізнесу і права

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ І ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ РИЗИКОМ В АГРОБІЗНЕСІ

Метою статті є обґрунтування системного підходу до управління підприємницьким ризиком в агробізнесі та визначення шляхів вдосконалення рівня прийняття ризикованих рішень в аграрному підприємництві. У статті проаналізовано чинники та джерела виникнення підприємницького ризику в агропромисловому виробництві та розглянуті методи зниження ризиків, які дозволяють створити резерви для покриття наслідків ризику. Висока об'єктивна значимість підприємницького ризику, а також складність, специфіка формування та функціонування вітчизняного аграрного ринку спричиняють надзвичайну актуальність проблеми вдосконалення управління підприємницьким ризиком в агробізнесі.

Ключові слова: підприємницький ризик, агропромислове виробництво, фактори, джерела, методи.

Вишневская О.А., Войцешина Н.І. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ РИСКОМ В АГРОБИЗНЕСЕ

Целью статьи является обоснование системного подхода к управлению предпринимательским риском в агробизнесе и определение путей совершенствования уровня принятия рискованных решений в аграрном предпринимательстве. В статье проанализированы факторы и источники возникновения предпринимательского риска в агропромышленном производстве и рассмотрены методы снижения рисков, которые позволяют создать резервы для покрытия последствий риска. Высокая объективная значимость предпринимательского риска, а также сложность, специфика формирования и функционирования отечественного аграрного рынка вызывают чрезвычайную актуальность проблемы совершенствования управления предпринимательским риском в агробизнесе.

Ключевые слова: предпринимательский риск, агропромышленное производство, факторы, источники, методы.

Vishnevskaya O.O., Voytseshina N.I. THE CAUSES AND FEATURES OF MANAGEMENT OF BUSINESS RISK IN AGRIBUSINESS

The aim of the article is the substantiation of a systematic approach to managing business risks in agribusiness and identifying ways to improve the level of risk-taking in the agricultural business. The paper analyzes the factors and the sources of business risk in agricultural production and the methods to reduce risks that can create reserves to cover the risk of consequences. High objective importance of enterprise risk and complexity, specificity of formation and functioning of the domestic agricultural market cause extreme urgency of the problem of improving management of business risks in agribusiness.

Keywords: entrepreneurial risk, agricultural production, factors, sources, methods.

Постановка проблеми. Ризик – це комплекс чинників, дій або процесів, які можуть викликати матеріальні та інші втрати, збитки. В даний час в літературі зустрічаються два підходи до визначення ризику. В рамках першого підходу виходять з результату події, а ризик розглядається, як можливість або загроза відхилення результатів конкретних рішень, або дій від очікуваних. В рамках другого підходу розглядається сам феномен ризику, як дії спрямованої на досягнення певної мети, пов'язаної з елементами небезпеки, загрозою втрати чи неуспіху [5,14]. З огляду на переваги і недоліки наведених визначень, ми вважаємо, що, виходячи із сутності економічної діяльності, ризик слід трактувати як категорію, що виражає відношення між людьми в процесі їх економічної діяльності, коли її результати в силу об'єктивних причин є невизначеними. [3].

Підприємницький ризик є невід'ємним і обов'язковим елементом підприємницької діяльності. Він виконує важливу функцію фактору розвитку соціально-економічного прогресу. Підрпиємницький ризик притаманний усім галузям, але особливо гостро він проявляється в агропромисловому виробництві, яке найбільшою мірою піддається впливу факторів, що призводять до виникнення ризиків.

Підприємницька діяльність, що реалізується методами та способами, успадкованими від командно-адміністративної системи, обумовила специфіку ризикогенних факторів, форм їх прояву та наслідків у вітчизняному агробізнесі. З іншого боку, оскільки ринкові відносини у нас ще тільки формуються, то деякі з існуючих видів ризику в українському аграрному підприємництві не є типовими для розвинених країн. Все це вимагає виваженого й обґрунтованого підходу до управління підприємницьким ризиком у вітчизняному агробізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки з'явився ряд робіт з теорії ризику вітчизняних і зарубіжних економістів В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, Л.М. Макаревича, С.І. Наконечного, О.Д. Шарапова, Ф. Найт, Дж.М. Кейнс, А.П. Альгін та ін., які досліджують та аналізують сутність та різноманітні види підприємницького ризику, фактори, які необхідно враховувати при організації підприємницької діяльності, а також методи та моделі управління ризиками [1, 4, 7, 8, 11, 12]. Стосовно аграрного виробництва розробкою теоретично-прикладних проблем економічного ризику займаються В.Г. Андрійчук, В.М. Нелеп та ін. [2, 9]. Необхідність подальшого вивчення та вдосконалення методологічних і методичних аспектів управління підприємницьким ризиком зумовлене малодослідженістю ризику в аграрному підприємництві.

Постановка завдання. Обґрунтування системного підходу до управління підприємницьким ризиком в агробізнесі та визначення шляхів вдосконалення рівня прийняття ризикованих рішень в аграрному підприємництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємницький ризик – це не тільки спосіб поведінки у неординарній ситуації, а й створення таких ситуацій. Науково обґрунтована систематизація джерел і факторів ризику в аграрному підприємництві сприяє вирішенню прикладних завдань, зокрема управлінню ризиком.

Агропромислове виробництво відіграє важливу роль в економічному розвитку господарства країни, оскільки є поки що єдиним виробником і постачальником продуктів харчування, як основи життєдіяльності людей і відтворення робочої сили. До того ж, сільське господарство є виробником сировини для випуску продукції виробничого призначення і багатьох видів невиробничих споживчих товарів. Для розуміння причин виникнення ризиків необхідно розглянути особливості агропромислового виробництва, оскільки, незважаючи на те, що сільське господарство підвладне основним економічним законам, які є характерними для будь-якої економічної системи, воно все ж відрізняється від інших галузей складом засобів виробництва, соціальною структурою виробництва і призначенням виробленої продукції.

У сільському господарстві в якості головного, незамінного засобу виробництва використовується земля. Вона є єдиним засобом виробництва, яке при правильному використанні зберігає свої якості. Однак і земля схильна до «зношування», що виражається в зниженні її родючості. Для підтримки, а тим більше підвищення родючості землі потрібні значні капітальні вкладення, які окупляться тільки в наступні роки. У зв'язку з цим значно збільшується термін оборотності капіталу.

Сільське господарство, як галузь, відрізняється застосуванням таких специфічних засобів виробництва як живі організми – рослини і тварини, які розвиваються на основі біологічних законів. Тому результати агропромислового виробництва, його економічна ефективність в основному залежать від агробіологічних і фізіологічних властивостей рослин і тварин.

У сільському господарстві, як правило, переміщаються знаряддя виробництва (сільськогосподарська техніка) при виконанні роботи по території, а предмети праці (рослини) знаходяться на одному місці. Сільськогосподарська техніка настільки специфічна, що в основному використовується для виробництва окремих видів продукції і не придатна для виробництва інших. Територіальне розміщення агропромислового виробництва пов'язане з великим обсягом перевезень продукції, в зв'язку з цим на пересування робітників і агрегатів потрібна велика кількість енергетичних ресурсів, тому забезпеченість сільського господарства енергетичними ресурсами повинна бути значно вище, ніж в інших галузях.

Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на величезних площах і розосереджене по різним кліматичним зонам, які розрізняються природно-кліматичними умовами, що роблять великий вплив на кінцеві результати виробництва, які часом багато в чому залежать не від кількості і якості застосовуваних ресурсів, а від конкретних умов, в яких здійснюється виробництво. Крім того, природно-кліматичні умови істотно впливають на розміщення і спеціалізацію сільського господарства. Окремі сільськогосподарські культури можуть виростати і дозрівати тільки в певних кліматичних умовах. Залежність агропромислового виробництва від природно-кліматичних факторів зумовлює постійні коливання обсягів виробництва і ринкових цін на різні види продукції.

У сільському господарстві робочий період і період виробництва не збігаються і як наслідок період виробництва завжди довший робочого періоду. Розбіжність робочого періоду з часом випуску продукції викликає сезонний характер виробництва, а саме, витрати праці здійснюються, а вихід продукції відбувається по витікання певного терміну.

Суспільний поділ праці, а, отже і спеціалізація виробництва в сільському господарстві проявляється по-іншому, ніж в інших галузях. З метою раціонального використання земельних, трудових і матеріальних ресурсів тут необхідно домагатися оптимального поєднання: галузей рослинництва з галузями тваринництва та розвитком підсобних виробничих підприємств.

У сільському господарстві не можливо швидко змінити асортимент сільськогосподарської продукції в залежності від попиту і пропозиції, так само, як неможливо збільшити обсяги виробництва в залежності від «вигідних» на даний момент видів продукції.

На основі вищерозглянутих особливостей, можна виділити наступні джерела (причини) виникнення ризиків в агропромисловому виробництві.

До першого джерела ризиків можна віднести зміну погодних умов. Головним чином, це впливає на урожайність сільськогосподарських культур і як наслідок, на витрати виробництва, обсяги реалізації продукції, розмір прибутку і рентабельність.

Друге джерело ризиків – це біологічна природа використовуваних в сільському господарстві виробничих ресурсів та виробленої продукції. Терміни і послідовність виконання технологічних операцій зумовлені цією природою, а їх порушення неминуче посилює ризик втрати продукції та прибутку.

Третє джерело ризику пов'язане з небажаними змінами якості і кількості факторів виробництва, а саме зниження якості посівного матеріалу, добрив,

комбікормів, незадовільний рівень якості техніки та інше.

Четверте джерело ризиків випливає з територіальної протяжності сільськогосподарського виробництва, що може призводити до ускладнення технологічного контролю, а несвоєчасне або неякісне проведення робіт стає додатковим джерелом ризиків.

П'яте джерело – зміна умов реалізації виробленої продукції. Погіршення співвідношення попиту і пропозиції і як наслідок, несприятлива для виробника зміна ринкових цін, посилення конкурентної боротьби, підвищення тарифів на транспортування або витрат на зберігання продукції.

Шосте джерело – пов'язане із зміною грошово-кредитної політики. Це – дефіцит бюджету, зміна курсу національної валюти, темпи інфляції, зміна економічної політики та інше.

Повністю уникнути ризика у господарській діяльності неможливо і це факт, однак спробувати знизити його або хоча б створити резерви для покриття наслідків ризику, можливо.

В основному, в економічній літературі виділяють наступні методи зменшення ризиків [6, 10, 13]:

– Уникнення ризику. Суть даного способу полягає у відмові від діяльності, ефективність якої викликає хоча б незначні сумніви, однак це може бути не вигідно, а часом і неможливо. При цьому господарюючий суб'єкт позбавляє себе можливості отримати додатковий дохід, прирікає себе на застій і цим самим природно підвищує ймовірність втрати конкурентоспроможності і, як наслідок – банкрутство.

– Зменшення несприятливого впливу тих чи інших факторів на результати виробництва. Суть полягає в прийнятті всіх можливих доступних заходів: підвищення якості планування, організації та управління виробництвом, використання гнучких технологій і створення системи резервних фондів, поліпшення державного регулювання шляхом створення відповідних параметрів економічного та правового середовища і т.п.

– Лімітування – це встановлення граничних сум витрат по одній угоді, норм інвестування в один об'єкт, меж компетенції у прийнятті фінансових рішень окремими працівниками і т.п. Лімітування має застосовуватися для зниження можливих економічних наслідків реалізації ризику, особливо при досить складній і розгалуженій структурі управління великими об'єктами, що мають філії та дочірні структури.

– Локалізація ризику – виділення найбільш фінансово небезпечних етапів або ділянок діяльності у відокремлені структурні підрозділи. Виробничі підприємства застосовують методи локалізації ризику через виділення в самостійні дочірні підприємства торгових відділів, транспортних і ремонтно-будівельних підрозділів.

– Оволодіння ризиком – цей метод доцільний і навіть необхідний, коли потенційні втрати незначні і робиться все можливе для попередження або зменшення негативного впливу від непередбачуваних обставин, коли чітко виявлені шанси на отримання високого підприємницького доходу.

– Поділ (сегментація) ризиків здійснюється шляхом поділу активів, що призводить до збільшення числа подій, які потрібно контролювати. Методом поділу ризиків є, наприклад, залучення двох-чотирьох постачальників, збут на декількох сегментах ринку, зберігання цінностей в різних місцях, однак таким способом можна знизити не будь-який ризик.

– Раціональний підхід до ведення господарської діяльності з опорою на науковий аналіз. При небезпечному недотриманні зобов'язань партнерами можна скласти протокол про наміри, куди можна вносити зміни, вказівки на матеріальну відповідальність за відмову від підписання контракту, застосування штрафних санкцій, неустойок, вказівка на те, що форс-мажор не звільняє від відповідальності і т.д.

– Компенсація ризиків. Потрібно мати на увазі, що іноді відмова від діяльності не вигідний час і може викликати інші ризики, тому ризик доводиться брати на себе. Щоб послабити негативний вплив ризику, створюється страховий резерв, який визначається, як усереднена величина втрат за три роки з поправкою на інфляцію.

– Страхування здійснюється за допомогою страхових компаній, однак має свої обмеження. В першу чергу – це ціна, запитувана страховиком за прийняття на себе ризику і може перевищувати ту ціну, яку принциповий страхувальник вважає розумною. Іншим обмеженням використання страхування є те, що деякі ризики не приймаються до страхування. Ціна і доступність страхування прямо пов'язані між собою, оскільки страхувальник приймає на себе той ризик, втрати від якого він може оцінити.

– Самострахування. Це, по суті, страхування, що проводиться всередині підприємства. При самострахуванні створюються страхові запаси сировини, матеріалів і комплектуючих, резервні фонди грошових коштів, формуються плани їх використання в кризових ситуаціях, які не використовуються при нормальній потужності. Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових труднощів фінансово-господарської діяльності.

Кожен з перерахованих методів має свої переваги і недоліки. При цьому дані методи можуть використовуватися або кожен окремо, або комбінуватися залежно від потреб господарюючого суб'єкта.

Висновки з проведеного дослідження. Методи управління ризиками в сучасному сільському господарстві можна розділити на три групи: мінімізація втрат в результаті прояву ризику, усунення та обмеження ризику, максимізація позитивних результатів при виправданому прийнятті ризику. На нашу думку, найбільш доцільним методом управління ризиками в даний час є самострахування, оскільки в сучасних умовах підприємства можуть розраховувати тільки на себе.

Потребують додаткового вивчення питання природи підприємницького ризику в агробізнесі, його типології, формування теоретичних засад управління ризиком у новостворених сільськогосподарських підприємствах, адаптації методів комплексної оцінки підприємницького ризику до умов вітчизняного аграрного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 191 с.
2. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Вишневська О.А. Аналіз змісту та наукові підходи щодо визначення сутності підприємницького ризику. / О. А. Вишневська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – З.: Видавничий дім Гельветика, 2016. – Випуск 5. – С. 64-67.
4. Вітлінський В.В. Економічний ризик та методи його вимірювання / Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. – К.: КНЕУ. – 2000. – 354 с.
5. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі; [пер. з англ. В. Овсієнко, В. Мусієнко]. – К.: Глобус, 1992. – 236 с.
6. Івченко І. Ю. Економічні ризики. / Івченко І. Ю. К.: – Центр навчальної літератури, 2004.

7. Макаревич Л. Управление предпринимательскими рисками / Макаревич Л. – М.: Дело и сервис, 2006. – 448 с.
8. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности. / Ф. Найт // Теория и история экономических и социальных институтов, и систем: THESIS. – М.: 1994. – т. 1. – вып. 5. – С. 12–28.
9. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві. / В. М. Нелеп. – К.: КНЕУ, 2004. – 495 с.
10. Панкрухин А.П. Маркетинг. / А. П. Панкрухин – М.: Омега – 2011. – 656 с.
11. Ahn M.J. Wilham D. Fallon. Strategic risk management: how global corporations manage financial risk for competitive advantage. – London, 1991.
12. Heilmann Wolf-Riidiger. Versicherungsmathematische Methoden des Risk Management / Heilmann Wolf-Rudiger // Blatter. Duetsche Geselschaft fur Versicherungsmathematik. – 1989. – № 2. – P. 141–159.
13. Investments. J. Gordon, J. Bailey, Prentice-Hall, 1999.
14. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. – Chicago-London, 1985.

УДК 338.24

Гайденко С.М.
асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена теоретичним питанням розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Проаналізовано та систематизовано різні підходи до визначення розвитку сучасних підприємств. Удосконалено визначення «розвиток підприємств житлово-комунального господарства».
Ключові слова: житлово-комунальне господарство, розвиток, методи, підходи, сталий розвиток.

Гайденко С.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
Статья посвящена теоретическим вопросам развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Проанализированы и систематизированы различные подходы к определению развития современных предприятий. Усовершенствовано определение «развитие предприятий жилищно-коммунального хозяйства».
Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, развитие, методы, подходы, устойчивое развитие.

Gaidenko S.N. THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISES HOUSING AND COMMUNAL
The article is devoted to theoretical problems of housing and communal services. Analyzed and systematized different approaches to the definition of modern enterprises. Improved definition of «development of housing and communal services».
Keywords: utilities, development, methods, approaches, sustainable development.

Постановка проблеми. У процесі розроблення та впровадження стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства великого значення набувають визначення категоріального апарату поняття «розвиток підприємств житлово-комунального господарства», характеристика його показників та їх моделювання.

Наявні теоретико-методологічні підходи до визначення категорії «розвиток» мають різноаспектність положень, що обумовлено вільним трактуванням цього поняття. Крім того, у рамках визначених підходів залишаються невирішеними проблеми характеристики структурних елементів розвитку, його оцінки у системі розробки й впровадження стратегії управління житлово-комунальним комплексом, що є важливим питанням сьогодення та потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення розвитку підприємств житлово-комунального господарства вирішуються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме в працях Ю. Аніскіна, Е. Короткова, Ю. Масленикова, Л. Забродської, І. Фролова. Теоретично-методичні положення щодо розвитку підприємств обґрунтовані в дослідженнях В. Пономаренка, А. Тридіда, М. Кизима, О. Шубравської, О. Раєвнєвої [1; 2; 3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних економічних умовах питання розвитку підприємств вважається одним із ключових під час здійснення господарської діяльності. Переважно категорію «розвиток» вчені розглядають у контексті циклічності «фаз» економіки, проте підприємства житлово-комунального господарства мають особливість, пов'язану зі специфікою надання послуг, що залишається невирішеним питанням в «теорії розвитку».

Мета статті полягає в аналізі та подальшому розвитку наукових положень щодо визначення розвитку підприємств в сучасному економічному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальній теорії поняття «розвиток» визначається як необоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, в результаті якої виникає новий якісний стан об'єкта (його складу або структури). У фундаментальних дослідженнях Й. Шумпетера економічний розвиток розглядається з позиції змін, які відбуваються в економічному житті, і процесів, що характеризуються інноваційними трансформаціями, на основі впровадження нових комбінацій, що приводить до нового більш прогресивного становища [1]. Слід відзначити, що в деяких роботах розвиток визначається як комплекс дій або обумовлених процесів, які приводять до змін у формуванні більш якісного становища [2]. У цьому контексті показовими є дослідження Е. Короткова, Ю. Масленикова, Л. Забродської [1; 2; 3]. Зокрема, Е. Коротков обґрунтовує категорію «розвиток» з позиції досягнення більш нової якості забезпечення життєдіяльності. Ю. Масленников

фокусує увагу на переходах від одного якісного стану до іншого, тим самим підкреслюючи динамічність цієї категорії, що обумовлена перманентними змінами. Л. Забродська, поглиблюючи дослідження категорії «розвиток» з позиції процесу, фокусує увагу на еволюційності цього поняття, яке обумовлює зміни та трансформації від простого до більш складного стану системи. Заслуговують на увагу погляди Ю. Аніскіна, який розглядає розвиток на основі трансформацій, які приводять до виконання більш високих і якісних послуг, складної структури організацій та випуску продукції [4]. І. Фролов [4] розглядає розвиток з позиції постійних трансформації, що обумовлюють перехід від старого стану до нового більш інноваційного стану, який має більш складну внутрішню систему й зовнішні взаємозв'язки.

Враховуючи важливу особливість розвитку як категорію, що характеризує більш якісний стан економічної системи, слід звернути увагу на погляд О. Єрохіна, який визначає розвиток системи як якісну зміну складу зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, тобто якісну зміну системи [4]. Подібну точку зору розділяє О. Шубравська, яка визначає розвиток системи з позиції функціонального підходу, який характеризує процес переходу із одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик [5].

У рамках представленого підходу В. Пономаренко, А. Тридід, М. Кизим розглядають розвиток як процес кількісно-якісних змін в системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищуються її протидія дестабілізаційному впливу зовнішнього середовища і ефективність функціонування [6]. На основі визначеного підходу характеристики категорії «розвиток» М. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика обґрунтовують це поняття як об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, спричинених як фундаментальними законами природи, так і закономірностями функціонування конкретних систем [7]. При цьому О. Раєвнєва характеризує розвиток підприємства як унікальний процес трансформацій відкритої системи у просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий атрактор функціонування [7].

Деякі автори, визначаючи категорію «розвиток», зосереджують увагу на особливостях здійснення змін у рамках системи під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Зокрема, І. Богатирьов характеризує цю категорію як сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, які об'єктивно протікають в соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також приводять до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах [8].

На постійні трансформації в межах розвитку системи економічних відносин вказують деякі вчені. Зокрема, група авторів під керівництвом Є. Короткова вказує на необхідністьь здійснення змін для забезпечення розвитку, що ведуть до підвищення опірності і життєвості системи, здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища. З позиції забезпечення можливостей розглядає розвиток Р. Акофф, який дає змогу задовольняти власні потреби та потреби інших [8]. Крім того, він вказує на те, що процес розвитку неможливо ототожнювати зі зростанням, оскільки забезпечення зростання характеризується збільшенням в обсягах і масштабах, а розвиток сприяє збільшенню компетенції та здатності.

На противагу представленим підходам, у розглянутих дослідженнях розвиток визначається як категорія, що обумовлена протиріччями, які обумовлюють зміни протягом відповідного періоду часу. Крім того, у рамках представленої категорії визначається поняття «саморозвиток», яке є незворотнім процесом зміни економічних систем на основі реалізації внутрішніх механізмів самоорганізації. При цьому М. Долішній визначає процес розвитку з позиції самотрансформації системи, яка відтворює себе на розширеній основі, що тотожно росту; якщо цей ріст відбувається переважно за рахунок збільшення кількісних параметрів, то, очевидно, має місце зростання; якщо функціонування супроводжується прогресивними змінами, зокрема, в її структурі, то відбувається розвиток. Більш того, він зазначає, що ядром регіональної політики України має стати стимулювання регіонального розвитку [9].

Обґрунтовуючи підходи до визначення категорії «розвиток», вчені розглядають представлене поняття у контексті циклічності «фаз» економіки:

– криза, яка характеризується скороченням обсягів виробництва і ділової активності, падінням цін, затоварюванням, зростанням безробіття і кількості банкрутств;

– депресія (стагнація), яка характеризується стабілізацією економічної системи після нарощування кризових явищ;

– початок зростання або «пожвавлення», ознаками якого є збільшення основних економічних показників економіки та зміцнення її потенціалів;

– розвиток, тобто «прискорення економічного зростання» та максимізація показників економічного розвитку.

Отже, через циклічність економіки розвиток змінюється процесами стагнації або накопиченням кризових явищ і виступає еволюційним процесом, що сприяє досягненню більш якісного стану. Виходячи із цільового спрямування категорії «розвиток», Л. Білоусова відзначає, що економічний розвиток – це мета, а економічне зростання – інструмент досягнення цієї мети.

Загалом сучасні вчені визначають такі характеристики та ознаки категорії «розвиток»: якісні та кількісні зміни; цілеспрямований процес; можливість адаптації до зовнішніх економічних умов; орієнтованість на протидію від впливів факторів зовнішнього й внутрішнього середовища; формування підґрунтя для здійснення покращень; довгостроковість здійснення дій; можливість нарощування потенціалу підприємств; інтеграція підприємств; забезпечення ефективності й результативності діяльності підприємств; забезпечення конкурентних переваг.

На противагу представленим характеристикам, є окреме визначення ознак розвитку: за характером змін; за джерелами розвитку; за масштабами змін та трансформацій; за особливостями стану та напрямами функціонування, складністю об'єктів; за характеристиками суб'єктів розвитку; за визначенням напрямів та тенденцій розвитку; за кількістю напрямів розвитку та забезпеченням взаємозв'язків і їх складністю; за системністю змін та їх кількісною характеристикою.

Узагальнюючи представлені підходи до визначення категорії «розвиток», слід виокремити такі характеристики.

Характеризуючи поняття «розвиток», деякі науковці фокусують увагу на його видах. Так, В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Тридід визначають категорію «керований розвиток», який характеризується як сис-

темна категорія, в якій об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірінгу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури управління на основі зворотних зв'язків, де вирішуються завдання стратегічного й тактичного управління, а також запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [6]. У цьому контексті заслуговує на увагу точка зору Ю. Погорєлова, який виділяє такі види розвитку:

– одновекторний, який характеризується окремим (відповідним) напрямом у конкретній сфері;

– багатовекторний, який визначається декількома напрямами з можливістю функціонування підприємств у декількох сферах;

– фронтальний, який визначається як розвиток підприємства, за якого виділяється декілька векторів, які є односпрямованими або як мінімум несуперечливими, а також охоплюють різні функціональні підсистеми підприємства або його поведінку на різних ринках [6].

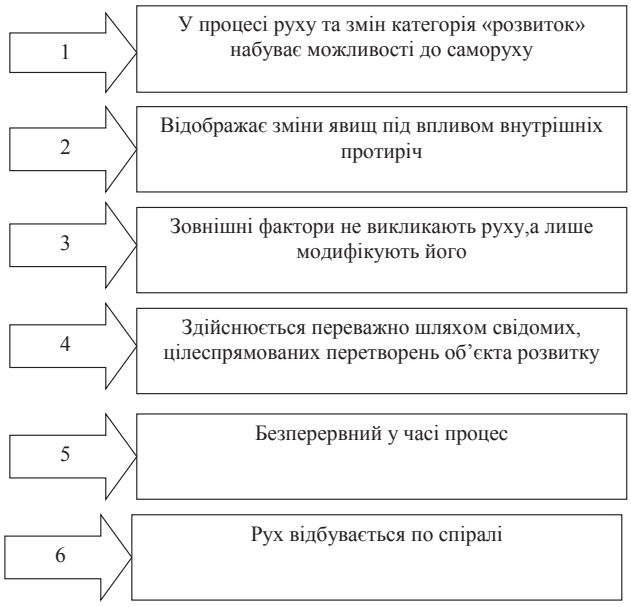

Рис. 1. Характеристики категорії «розвиток»

За термінологічним змістом, за видами та характеристиками категорія «розвиток» пов'язана із категорією «еволюція». Вони орієновані на забезпечення й досягнення більш якісного стану підприємствами. Водночас їх необхідно розрізняти, оскільки поняття «розвиток» є більш широким, а еволюція визначає тільки один з типів розвитку, а саме певні трансформації або зміни.

В наявному вітчизняному законодавстві визначається поняття сталого розвитку. Зокрема, відповідно до Постанови Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24 грудня 1999 року № 1359-XIV сталий розвиток населених пунктів визначається як соціально, економічно і екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини [7].

Крім того, згідно з цим нормативно-правовим документом визначені проблеми сталого розвитку населених пунктів, які обумовлені диспропорціями і дисбалансами, що виникають й поглиблюються у сфері житлово-комунального господарства:

– погіршуються стан житлово-комунального господарства, санітарно-гігієнічна та епідеміологічна ситуація, особливо у великих містах;

– зменшуються обсяги капітальних вкладень в розвиток населених пунктів і житлове будівництво, введення в експлуатацію нових та відремонтованих жилих будинків; показник середньої забезпеченості житлом в Україні у 2–2,5 рази менший, ніж у західноєвропейських країнах;

– спостерігається тенденція збільшення загальної площі територій населених пунктів;

– майже четверта частина інженерних мереж і комунікацій перебуває в незадовільному стані;

– недосконалість промислових технологій, систем землекористування, невідповідність потребам виробництва екологічної інфраструктури, систем вилучення, переробки і знешкодження відходів, відсутність зворотного водоспоживання на промислових підприємствах, зношення інженерної інфраструктури призводять до значного забруднення атмосферного повітря, водних і земельних ресурсів, погіршення загального санітарно-гігієнічного стану та екологічної ситуації не тільки суходолу, але й Чорного і Азовського морів;

– нестабільність соціально-економічних умов у державі на перехідному етапі, відсутність науково обґрунтованої, чітко визначеної стратегії її сталого розвитку, ефективного реформування економіки та її державного регулювання, недосконалість законодавчого і нормативного забезпечення формування, адекватного умовам ринку фінансового, правового, інформаційно-комунікаційного простору, недосконалість правових, організаційних, економічних засад діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, фізичних і юридичних осіб щодо формування повноцінного життєвого середовища.

Крім того, сталий соціально-економічний розвиток України визначається як сукупність духовних, соціальних, економічних, політичних процесів, що розгортаються в суспільстві з метою досягнення гармонійного розвитку людини, суспільства, економіки та навколишнього середовища [10]. Більш того, новою парадигмою розвитку українського суспільства, яка є узгодженою з більшістю країн світу, розглядається парадигма сталого розвитку, яку доцільно розуміти не лише в контексті зміни стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, але й як скоординовану глобальну стратегію виживання людства, орієнтовану на збереження і відновлення природних спільнот у масштабах, необхідних для повернення до меж господарської місткості біосфери [10].

Сталий розвиток як категорія визначається також з позиції гармонізації продуктивних сил, задоволення потреб місцевої громади, забезпечення збереження навколишнього середовища, забезпечення реалізації всіх потенціалів. У контексті визначення поняття «сталий розвиток» деякі вчені характеризують його як обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на

продукцію, масштабу діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого періоду часу процес змін, які трапляються у функціонуванні підприємства [5]. М. Згуровський визначає поняття «сталий розвиток» як процес розвитку держави на основі узгодження і гармонізації екологічної, соціальної та економічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь [6].

При цьому поняття сталого розвитку в сучасній економічній науці має досить суперечливий характер. Воно виникло внаслідок помилок, пов'язаних із певним перекладом цього поняття. Так, оригінальне словосполучення «sustainable development» (англ.) дослівно перекладається як «підтриманий розвиток», що має не таке визначення, як «сталий розвиток». Більш того, термін «sustainability» характеризує стан стійкості або рівноваги, що суперечить сутності поняття «розвиток». Виникають протиріччя, пов'язані із самими словосполученням. Зокрема, «сталий» або «стійкий» характеризує наявність певної рівноваги, натомість розвиток визначається постійними трансформаціями системи та її переходу від одного стану до іншого.

Отже, з урахуванням вищезазначеного використання терміна «сталий розвиток» є недоцільним і негативно впливає на категоріальний базис самого поняття «розвиток», що особливо проявляється на регіональному рівні.

В сучасних наукових дослідженнях обґрунтовується поняття організаційного розвитку. Зокрема, Ф. Хміль визначає його як довготермінову роботу в організації щодо удосконалення процесів вирішення проблем і оновлення та характеризує постійні трансформації [1]. Поряд з представленим визначенням О. Коршунова фокусує увагу на процес формування, накопичення та використання стратегічних здатностей з метою забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції підприємства на ринках праці, капіталу та товарів відповідно до інтересів різних груп суб'єктів ринку [3]. Більш того, вона відзначає, що розвиток приводить не тільки до кількісного зростання організації, але й до значних якісних змін, що дасть змогу зміцнити потенціал підприємства на основі формування нових здібностей.

Висновки. Отже, розвиток підприємств житлово-комунального господарства в процесі розроблення й реалізації відповідної стратегії доцільно визначати як комплексний процес, що приводить до зростання показників їх функціонування, які дадуть змогу досягти нового стану для збільшення рівня якості наданих житлово-комунальних послуг та життєдіяльності населення. Таке визначення відобразить не тільки наукове тлумачення, але й законодавче, оскільки представляє процес з позиції комплексу заходів, які спрямовані на досягнення сталого розвитку регіонів шляхом поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави загалом. При цьому визначені такі принципи розвитку житлово-комунального господарства на регіональному рівні: забезпечення сталого функціонування і динамічного розвитку сфери житлово-комунального господарства; удосконалення системи управління житлово-комунальним господарством; стимулювання інвестиційної діяльності у сфері житлово-комунального господарства; пріоритетність інноваційного розвитку в життєзабезпеченні населених пунктів, сприяння науково-технічному прогресу у сфері житлово-комунального господарства; відповідальність органів місцевого самоврядування за ефективне використання майна територіальної громади та забезпечення населення житлово-комунальними послугами відповідно до державних соціальних стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. Шубравська //Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 42.
2. Feurer R. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє / R. Feurer, K. Chaharbaghi [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/strategy/str004.html.
3. Коротков Э. Концепция менеджмента / Э. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
4. Кринська Л. Системний підхід до побудови моделі розвитку регіонів / Л. Кринська // Культура народів Причорномор'я. – 2004. – № 55. – С. 101.
5. Шевчук В. Динаміка показників виконання завдань реформування ЖКГ: ретроспектива, недоліки та позитивний досвід / В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=147.
6. Положення про територіальний орган Державної житлово-комунальної інспекції у Харківській області: Наказ Державної житлово-комунальної інспекції від 23 квітня 2009 року № 32.
7. Управление развитием предприятия: [монография] / [Н. Афанасьев, В. Рогожин, В. Рудыка]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
8. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
9. Долішній М. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: Нові пріоритети: [монографія] / М. Долішній. – К.: Наук. думка, 2006. – 512 с.
10. Порядок визначення виконавця житлово-комунальних послуг у житловому фонді / Наказ Держжитлокомунгоспу від 25 квітня 2005 року № 60 // Офіційний сайт Міністерства з питань житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minjkg.gov.ua.

УДК 658.3.005.95

Гакова М.В.
асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МОНІТОРИНГ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті проведено моніторинг впливу зовнішнього середовища на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. За допомогою PESTEL-аналізу визначено міру впливу кожної з груп факторів зовнішнього середовища. Виявлена ступень інтенсивності взаємовпливу факторів. За результатами дослідження запропоновано відповідні рекомендації.

Ключові слова: поведінка, готельно-ресторанне господарство, фактори зовнішнього середовища, моніторинг, експертне оцінювання, PESTEL-аналіз.

Гакова М.В. МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье проведен мониторинг влияния внешней среды на управление поведением персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. С помощью PESTEL-анализа определена мера влияния каждой из групп факторов внешней среды. Выявлена степень интенсивности взаимовлияния факторов. По результатам исследования предложены соответствующие рекомендации.

Ключевые слова: поведение, гостинично-ресторанное хозяйство, факторы внешней среды, мониторинг, экспертная оценка, PESTEL-анализ.

Gakova M.V. MONITORING OF FACTORS INFLUENCE OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON MANAGEMENT BY BEHAVIOR OF PERSONNEL THE ENTERPRISES HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

In article studies methodological of influence of the external environment on management by behavior of personnel the enterprises hotel and restaurant business. The measure of influence each of the groups factors of the external environment is defined by PESTEL- analysis. Degree of intensity interference of the factors is revealed. By results of a research the corresponding recommendations are offered.

Keywords: behavior, hotel and restaurant business, environmental factors, monitoring, expert evaluation, PESTEL-analysis.

Постановка проблеми. Процес розвитку готельно-ресторанного господарства схильний до впливу багатьох зовнішніх факторів, тому їх моніторинг, аналіз та комплексне вивчення дає можливість оцінити вплив даних чинників на управління поведінкою персоналу готельно-ресторанного господарства та здійснювати дієве управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню впливу факторів зовнішнього середовища на кадрову політику підприємств присвячені роботи Ч. Хілла, Г. Джонса, С.В. Шекшні, О.А. Грішнової, Х.В. Жидецької.

Значний вклад у теоретичні та практичні основи управління поведінкою персоналу підприємств внесли А. Маслоу, Е. Мейо, А. Файоль, В. Рульєв, Ф. Тейлор, Г. Гант, Г. Емерсон, О. Шелдон, Д. Мак Грегор, П. Друкер, М.А. Вітке, О.К. Гастєв, М.І. Туган-Барановський, А.Я. Кібанов, Н.І. Кабушкін. Ф.Р. Дунаєвський, М.П. Мальска, С.В. Маловичко, та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення моніторингу та визначення ступеню впливу груп факторів зовнішнього середовища на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Для досягнення поставленої мети використано PESTEL- аналіз, задіяне експертне оцінювання, узагальнено результати та запропоновано відповідні рекомендації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління поведінкою персоналу передбачає необхідність врахування конкретних обставин, характер їх впливу на процеси в організації, з тим, щоб впливати на їх ефективність та результативність.

Термін «фактор» (від лат. *factor* – той, що робить, що виробляє) означає умову, рушійну силу будь-якого процесу, явища; чинник [2]. Фактори нерідко визначають як елементи, які породжують те чи інше явище або визначають послідовні стадії дії механізму [3].

Відповідно до цього, фактори управління поведінкою персоналу в готельно-ресторанному господарстві – це найбільш суттєві за своєю природою обставини та причини, які є джерелом впливу на формування індивіда, групи та організації в цілому, що здатна визначити його характер і стати рушійною силою розвитку або привести до занепаду.

Зовнішні фактори, що впливають на управління поведінкою персоналу в готельно-ресторанному господарстві є однією з початкових стадій опису або пояснення реальності того, що відбувається. Прийняття до уваги цієї реальності породжую усвідомлення напряму впливу зовнішніх чинників.

На законодавчому рівні готельно-ресторанне господарство відноситься в нашій країні до галузі туризму згідно ст.6 Закону України «Про туризм» від 15.09.1995 № 324/95-ВР зі змінами різних років. Згідно закону державою проголошено туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності [1].

Розглядаючи розвиток галузі, автором здійснено моніторинг основних економічних показників даної сфери діяльності за 2010-2015рр. Умови розвитку динаміки готельно-ресторанного господарства за даними статистики України представлено в (табл. 1).

Моніторинг даних, наведений у (табл. 1) свідчить про те, що за останні роки за результатами фінансово-господарчої діяльності на підприємствах готельно-ресторанного господарства спостерігається негативні результати діяльності (рис. 1).

Підсумком від'ємного фінансового результату є те, що останнім часом за кількістю підприємств та чисельністю найманих працівників у сфері готельно-ресторанного господарства Україна регресує (рис. 2).

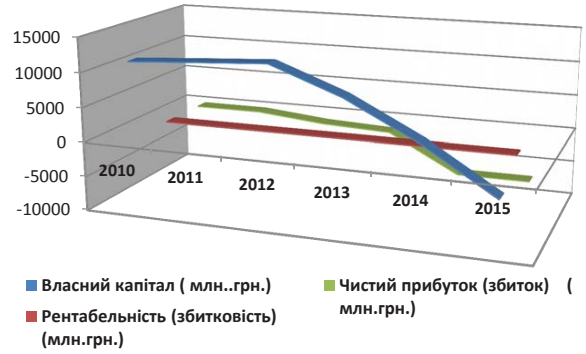

Рис. 1. Динаміка результатів фінансово-господарчої діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено за даними [4]

В результаті недостатнього попиту на послуги, яке викликано багатьма чинниками, спостерігається зниження підприємницької активності підприємств готельно-ресторанного господарства.

Ризикований характер підприємництва готельно-ресторанного господарства, високий рівень залежності від мінливості зовнішнього середовища, жорстка конкуренція, нестабільність правової бази, недосконалість інституціонального середовища призводить до необхідності вирішення проблем забезпечення його стійкості в певний часовий інтервал.

Тому необхідно визначити фактори, стан яких позитивно або негативно впливає на розвиток готельно-ресторанного господарства та своєчасно більше уваги приділяти несприятливим умовам, терміново ставити завдання, які необхідно вирішувати.

Рис. 2. Динаміка кількості підприємств та найманих працівників підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено за даними [4]

Демографічний фактор в Україні має негативні тенденції. За останні роки спостерігається скорочення чисельності населення (рис. 3), що несприятливо позначається на динаміці доходів і споживання населення, негативно впливає на тенденції зайнятості, знижує трудовий, соціальний потенціал країни, галузі, тощо.

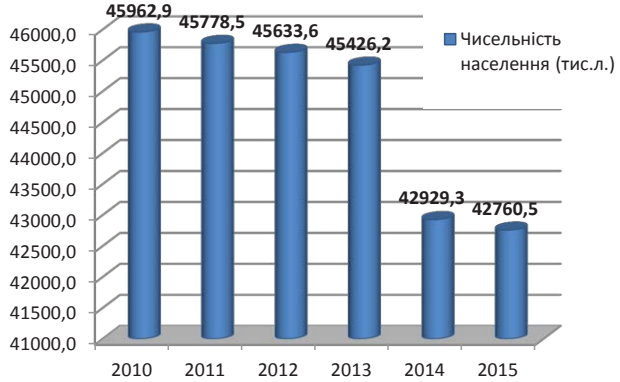

Рис. 3. Динаміка чисельності наявного населення України

Джерело: складено за даними [4]

Слід зазначити, що заробітна платня працівників готельно-ресторанного господарства в Україні має диференційований характер, але згідно статистичних показників середньомісячної зарплати по сфері діяльності в цілому, у працівників готельно-ресторанного господарства її середня величина приблизно на 35% нижче ніж по Україні (рис. 4).

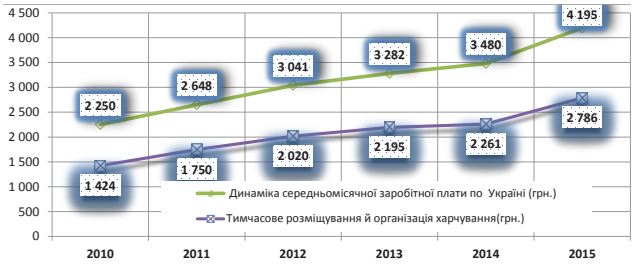

Рис. 4. Динаміка середньомісячної зарплати працівників підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено за даними [4]

Матеріальний стимул мотивації є досить впливовим фактором, який має певне значення для задоволення потреб працівників готельно-ресторанного господарства. Виходячи з порівняної динаміки середньомісячної зарплати, треба зазначити, що в тому числі низька зарплата, змушує співробітників шукати більш вигідні пропозиції, що визиває високу

Таблиця 1

Моніторинг динаміки економічних показників готельно-ресторанного господарства за 2010-2015 рр.

Основні складові економічних показників	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Вартість основних засобів, (млн. грн.)	31023	25786	28988	32622	27276	27985
Обсяг реалізованої продукції товарів, послуг. (млн..грн.)	11613,4	12940,7	16519,3	16726,9	14346,3	18250
Поточні зобов'язання і забезпечення (млн. грн.)	6910,5	9137,8	10936,3	13404,1	12953,8	17263,1
Власний капітал (млн. грн.)	11219,2	11827,6	12394,5	8572,8	3333,9	-3117,3
Рентабельність (збитковість) (млн. грн.)	-1,8	-0,1	-1,1	-2,8	-25,8	-17,3
Чистий прибуток (збиток) (млн. грн.)	–633,6	–692,4	-984,3	-1416,7	-6887,6	-6874,9
Динаміка кількості найманих працівників на підприємствах (тис. ч.)	132	126,5	134,2	129,9	99,3	85,5
Динаміка кількості підприємств	9 777	9 880	9 495	10 096	7 885	7 700

Джерело: складено за даними [4]

плинність кадрів у порівнянні з середньою по Україні (рис. 5).

Даний чинник стримує розвиток діяльності, тому треба виробляти рекомендації щодо поліпшення мотиваційної складової.

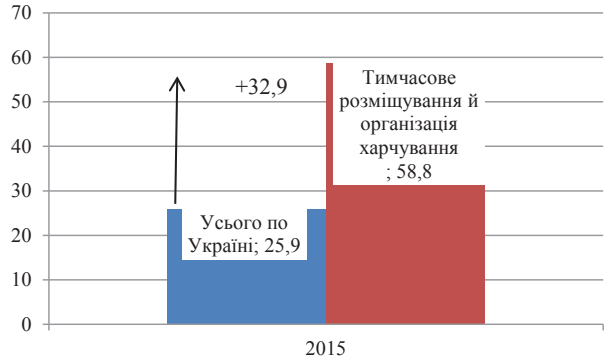

Рис. 5. Плинність кадрів працівників підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено за даними [4]

Необхідно акцентувати увагу, що розвиток сучасного готельно-ресторанного господарства відбувається в залежності від загального соціально-економічного розвитку своєї країни та в тісній кореляції із зовнішніми глобальними процесами, які протікають у світовому господарстві, що вимагає постійного моніторингу факторів, вплив яких може бути різний як за силою, так і за тривалістю та напрямку дії. Індикаторами розвитку країни в світі є відповідні рейтинги, які визначаються світовими організаціями.

Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність держави створювати таке національне бізнес-середовище, в якому вітчизняні виробники розвивають свої конкурентні переваги, займають стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі [5, с. 215].

Позиції глобальної конкурентоспроможності складаються з 12 доданків, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, котрі перебувають на різних рівнях економічного розвитку.

Цими складовими є: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність підприємств, інноваційний потенціал [6].

Моніторинг динаміка позицій України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності представлено на (рис. 6)

Дані моніторингу свідчать про суттєве зниження позицій України. За даними рейтингу, Україні найбільше заважає розвиватися корупція, політична нестабільність і бюрократія. При цьому Україна поліпшила показники в якості вищої освіти, ефективності ринку товарів, розвитку фінансового ринку [7].

Визначення впливу факторів зовнішнього середовища є пріоритетним напрямом кадрової політики в контексті управління поведінкою персоналу готельно-ресторанного господарства. Усвідомлюючи невизначеність зовнішнього середовища, його складність та рухливість, необхідно швидко реагувати на процеси для ефективного функціонування підприємства. Моніторинг показників зовнішніх процесів потребує ретельного аналізу, що відбувається на макро і мікро рівні. Тому, важливість проведення аналізу зовнішнього середовища обумовлюється необхідністю врахування характеру позитивного або негативного впливу факторів опосередкованої та прямої дії. Найбільш розповсюдженими групами факторів зовнішнього середовища у науковій літературі є: політичні, економічні, технологічні та соціальні, які відображає PEST аналіз. Найбільш поширеною варіацією PEST аналізу є PESTEL аналіз, в який входять ще два показника: фактори екологічного і фактори правового характеру, які автор використовує у своєму дослідженні. Треба зазначити, що аналіз зовнішнього середовища – це всього лише інструмент, за допомогою якого підприємство може оцінити можливості та загрози для бізнесу. І як будь-який інструмент, він легко піддається зміні та набуває нові варіації, наприклад, в деяких джерелах зустрічаються групи чинників міжнародного, культурного та іншого характеру. Враховуючи складність передбачення поведінки системи, що досліджується та математичного виміру визначення негативних або позитивних показників, нами були використані експертні оцінки.

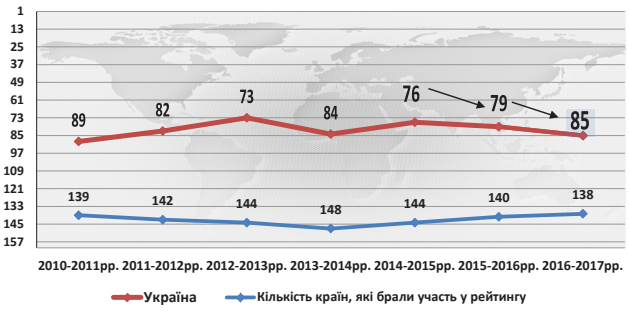

Рис. 6. Моніторинг динаміки позицій України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності

Джерело: складено за даними [6]

Рис. 7. Послідовність визначення впливу факторів зовнішнього середовища на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства

Автором проведено моніторинг зовнішніх чинників та використано PESTEL-аналіз для виявлення впливу факторів зовнішнього середовища за допомогою експертного оцінювання ступеня інтенсивності і взаємовпливу факторів, узагальнено результати та запропоновано відповідні рекомендації. Сума ваги зовнішніх факторів прямого і непрямого впливу в дослідженні дорівнює одиниці. Також треба зазначити, що спираючись на думку експертів, автором

додатково застосовано чинник інституціонального середовища, як фактор впливу зовнішнього середовища, сенс якого полягає в тому, щоб не обмежуватися аналізом економічних категорій і процесів в чистому вигляді, а включити в аналіз інститути та враховувати позаекономічні фактори.

Головну роль, яку, інститути грають у суспільстві, полягає в зменшенні невизначеності шляхом встановлення стійкої (хоча і необов'язково ефективної) структури взаємодії між людьми [8]. Інституційне середовище виступає регулятором дій суб'єктів економічної діяльності, стимулів, обмежень, правил поведінки, визначає основний напрямок розвитку сфери діяльності, а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування та подальший розвиток. Тому цей фактор зовнішнього впливу є дуже суттєвим впливом на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.

Експертну оцінку здійснювала група фахівців з високим рівнем компетенції: керівники закладів підприємств готельно-ресторанного господарства, керівники служб по роботі з персоналом та інші фахівці в сфері діяльності готельно-ресторанної справи. Послідовність процесу аналізу визначення впливу факторів на управління поведінкою персоналу представлено на (рис7).

Тому, враховуючи суттєвий вплив інституціонального фактору, автором запропонована архітектоніка інституціонального підходу як елемент впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, яка представлена в (табл. 4). Особливість даного підходу полягає в тому, що оцінка впливу інституціонального фактору на формування, розвиток та контроль процесу управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства виробляється в масштабі країни.

Сьогоднішнє становище діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства характеризується автором, як входження в точку біфуркації, яке має на увазі зміну «правил гри». Тому необхідно повністю переглядати підходи, концепти, моделі в політиці управлінні поведінкою персоналу.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що в ході проведеного дослідження впливу факторів

Таблиця 2

Результати аналізу факторів зовнішнього середовища непрямого впливу на управління поведінкою підприємств готельно-ресторанного господарства

Фактори	Середня експерт. оцінка	Вага коефіцієнту	Вплив (+/-)	Рівень впливу (зважене середнє)
Фактори зовнішнього середовища непрямого впливу (ФЗСНВ)				
1. Політичні фактори		**0,07**	**(+/-)**	**-0,038/-0,19**
1.1. Пріоритетність та підтримка розвитку галузі	2,2	0,01	+	+0,022
1.2. Рівень політичною стабільності	3,2	0,02	-	-0,064
1.3. Рівень бюрократичної тяганини	3,6	0,02	-	-0,072
1.4. Ймовірні політичні зміни (3-5 років)	3,8	0,02	+/-	+0,076/-0,076
2. Економічні фактори		**0,07**	**(+/-)**	**-0,01/-0,122**
2.1.Економічна ситуація в країні(рівень інфляції та ін)	4,6	0,01	-	-0,046
2.2. Рівень доходів населення	2,2	0,01	+	+0,022
2.3. Рівень безробіття	4,2	0,01	-	-0,042
2.4. Рівень зайнятості	3,8	0,01	+	+0,038
2.5. Оподаткування	3,8	0,01	-	-0,038
2.6. Ймовірні економічні зміни (3-5 років)	2,8	0,02	+/-	+0,056/-0,056
3. Соціокультурні фактори		**0,07**	**(+/-)**	**+0,116/+0,012**
3.1. Демографічний фактор	4,2	0,01	-	-0,042
3.2. Ставлення населення до дозвілля	3,8	0,01	+	+0,038
3.3. Соціальна залученість населення	1,6	0,01	+	+0,016
3.4. Рівень освіти, класифікації працівників	2,8	0,02	+	+0,052
3.5. Ймовірні соціальні зміни (3-5 років)	2,6	0,02		+0,052/-0,052
4. Технологічні фактори		**0,07**	**(+/-)**	**+0,153/+0,057**
4.1 Стан техніко-технологічної бази	2,4	0,025	+	+0,06
4.2. Використання інноваційних технологій	1,8	0,025	+	+0,045
4.3. Ймовірні зміни технологічних факторів	2,4	0,02	+/-	+0,048/-0,048
5. Екологічні фактори		**0,07**	**(+/-)**	**+0,202/-0,046**
5.1. Екологічна ситуація місця,сезонність	3,6	0,02	+/-	+0,072/-0,072
5.2. Облагороджування навколишнього середовища	2,6	0,03	+	+0,078
5.3. Ймовірні соціальні зміни (3-5 років)	2,6	0,02	+/-	+0,052/-0,052
6. Правові фактори		**0,07**	**(+/-)**	**-0,012/-0,116**
6.1. Правове регулювання трудової діяльності	2,2	0,02	+	+0,044
6.2. Якість судових та виконавчих органів	3,6	0,03	-	-0,108
6.3. Ймовірні правові зміни (3-5 років)	2,6	0,02	+/-	+0,052/-0,052
7. Інституціональні фактори		**0,07**	**(+/-)**	**+0,266/-0,226**
7.1. Вплив та підтримка регулюючого органу	5	0,03	+/-	+0,15/-0,15
7.2 Вплив неформальних інститутів	1	0,02	+	+0,02
7.3. Ймовірні інституціональні зміни (3-5 років)	4,8	0,02	+/-	+0,096/-0,096
Разом		0,49		+0,677/-0,631

[Складено автором на основі 15 експертних оцінок]

зовнішнього середовища на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, необхідно прогнозування орієнтирів управлінських процесів. При цьому необхідно: враховувати стан економіки, визначати альтернативні шляхи і терміни досягнення мети. Для цього потрібно: обґрунтовані цільові програми, здійснення конкретних заходів, прийняття перспективних господарських рішень, спрямованих на підвищення ефективності відтворювального процесу.

Особливого значення для дієвого забезпечення в довгостроковій перспективі має інституціональний підхід, який дозволить створити необхідні умови результативного управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про туризм» Верховна Рада України; Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР.
2. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970-1980. – Т. 10. – С. 553.
3. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь/ Бернар И., Колли Ж.-К: Фр., рус. , англ., нем., исп. терминология: В 2 т.: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1994. – Т. 1. – 759с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
5. Штулер І.Ю. Позиції України у світових рейтингах конкурентоспроможності та економічної свободи протягом 2005-2015років/ Штулер І.Ю. //Науковий вісник Ужгородського національного університету – 2016 – № 5 -с. 214-217.
6. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304
7. Українські національні новини [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://www.unn.com.ua/ru/news/1605604-ukrayina-vtratila-pozitsiyi-v-reytingu-konkurentospromozhnosti
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д.//. М., 1997.- 21с.

Таблиця 3

Результати аналізу факторів зовнішнього середовища прямого впливу на управління поведінкою підприємств готельно-ресторанного господарства

Фактори	Середня експерт. оцінка	Вага коефіцієнту	Вплив (+/-)	Рівень впливу (зважене середнє)
Фактори зовнішнього середовища прямого впливу (ФЗСПВ)				
8.1.Кадрова політика конкурентів: переманювання співробітників, кадрові війни, мотивація та ін.	4,6	0,15	-	-0,69
8.2. Фактори привабливості конкурентів (сервіс, цінова політика та інше)	3,6	0,05	+	+0,18
8.3.Вплив та реагування державних та регіональних органів управління	2,8	0,05	-	-0,14
8.4.Рівень підприємницької культури	3,4	0,05	+	+0,17
8.5. Ступінь надійності постачальників	2,2	0,05	-	-0,11
8.6. Споживачі	4,0	0,05	+	+0,2
8.7. Клієнти, гості закладу (знання смаків, переваг)	4,2	0,05	+	+0,21
8.8. Взаємовідносини з місцевим населенням	3,2	0,05	+/-	+0,16/-0,16
8.9. Інфраструктура	4,0	0,06	+/-	+0,24/-0,24
Разом		**0,51**		**+0,22/-0,58**
Всього (ФЗСНВ+ ФЗСПВ)		**1**		**+0,897/-1,211**

[Складено автором на основі 15 експертних оцінок]

Таблиця 4

Архітектоніка інституціонального підходу як фактор впливу на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства

Рівень інституціонального впливу	Елемент інституціональної архітектоніки	Інституціональний вплив
Мегарівень	Соціально-економічні моделі	Переймання міжнародного досвіду HR-технологій, організаційної поведінки, інтеграція в світову індустрію гостинності.
	Інтеграційні союзи	
Макрорівень	Відповідальні інституції за результати діяльності готельно-ресторанного господарства	Пріоритетність розвитку сфери, лібералізація законодавства, державна підтримка та система заохочень, державні програми освіти та розвитку персоналу, спільні заходи та зворотній зв'язок, моніторинг ситуації та реагування на зміни. Формування централізованої бази відгуків клієнтів.
	Умови розвитку (законодавство, державні програми підтримки, гранти, тощо)	
	Способи розвитку (екстенсивний, інтенсивний)	
Мезорівень	Відповідальні інституції за результати діяльності готельно-ресторанного господарства на місцевому рівні та міжгалузевому рівні. Неформальні інституції.	Рівні можливості розвитку діяльності на галузевому та місцевому рівні, Спільні заходи та зворотній зв'язок, моніторинг ситуації та реагування на зміни в управлінні.
Мікрорівень	Цінності, кваліфікація, компетенція, розвиток персоналу. Взаємодія інституцій.	HR-бренд, імідж, репутація. Корпоративні цінності. Кадровий резерв. Зворотній зв'язок. Розвиток діяльності.

[Розроблено автором]

УДК 336.71

Демчук Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Коваль А.М.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

МЕНЕДЖМЕНТ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Стаття присвячена дослідженню сутності кредитного портфеля банку та його менеджменту. Розглянуті основні принципи формування кредитного портфеля та чинники, які впливають на процес його формування. Визначено основну мету процесу управління кредитним портфелем банку.

Ключові слова: менеджмент, кредитний портфель, кредит, кредитоспроможність, позичальник, кредитний ризик, банк, дохідність, кредитна політика.

Демчук Н.И., Коваль А.Н. МЕНЕДЖМЕНТ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА
Статья посвящена исследованию сущности кредитного портфеля банка и его менеджмента. Рассмотрены основные принципы формирования кредитного портфеля и факторы, влияющие на процесс его формирования. Определена основная цель процесса управления кредитным портфелем банка.

Ключевые слова: менеджмент, кредитный портфель, кредит, кредитоспособность, заемщик, кредитный риск, банк, доходность, кредитная политика.

Demchuk N.I., Koval A.N. MANAGEMENT OF THE BANK LOAN PORTFOLIO
The article investigates the nature of the loan portfolio and its management. The basic principles of formation of the loan portfolio and the factors that affect the process of formation. The basic purpose of the management of the credit portfolio of the bank.

Keywords: management, credit portfolio, credit, creditworthiness of the borrower, credit risk, bank profitability, credit policies.

Постановка проблеми. Сучасна банківська справа належить до однієї з найдинамічніших сфер економіки. Технічна революція, посилення конкурентної боротьби, стрімка інфляція, економічні кризи призвели до підвищення ризиковості банківської діяльності. На теперішньому етапі розвитку банківської системи головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та розробки нових підходів до управління комерційним банком, які об'єднані поняттям менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності кредитного портфеля банку присвячено роботи таких науковців як: С.Г. Арбузов, Ю.В. Бугель, В.М. Голуб, Е.Дж. Долан, О.И. Лаврушин, Г.С. Панова, В.А. Челноков та інші. Вивченню організації системи управління кредитним портфелем у комерційному банку приділяли увагу такі українські вчені, як В. Базилевич, О. Корольов, І. Ткаченко, О. Устинко та інші. Серед зарубіжних дослідників, які внесли вклад в розробку даної проблеми, варто відзначити М. Грубера, А. Гроппелі, Е. Елтона, У. Шарпа та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні сутності кредитного портфеля банку та визначенні основних засад його управління (менеджменту).

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні менеджмент – це наука про найбільш раціональні системи організації та управління певними видами діяльності. Зазначимо, що єдиної думки щодо визначення терміна «менеджмент» в економічній літературі не існує. Під менеджментом розуміють як систему управління фінансовими та організаційними сферами діяльності, так і управлінський персонал, що здійснює управління, тобто керівний склад організації [1].

Банківська діяльність у сучасному світі – одна з найбільш конкурентних, тому успіх і життєдіяльність банку істотно визначається його менеджментом. Банківський менеджмент має певну специфіку, зумовлену характером та особливостями здійснення банківських операцій. Специфічною особливістю банківської діяльності є те, що банки працюють здебільшого з чужими грошима, які тимчасово акумульовані на їхніх рахунках. Тому надійність окремого банку та банківської системи в цілому розглядається як необхідна умова їх діяльності [1].

Основною метою діяльності комерційного банку є отримання прибутку від надання власних послуг на фінансовому ринку. Основною економічною функцією банків є кредитування їх клієнтів. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються. Банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення, а також забезпечують економічну стабільність. Кредити становлять близько 50% всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів. Теорія портфеля пропонує розглядати не кожну окрему позику, а сукупність усіх кредитів з їх взаємовпливом та взаємозалежністю [1].

Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку. Розмір кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, у тому числі прострочених, пролонгованих, сумнівних. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, котра має свій рівень дохідності і відповідний рівень ризику. Дохідність і ризик – основні параметри управління кредитним портфелем банку [1].

Формуючи кредитний портфель банки надають перевагу кредитам, які приносять максимальні доходи за мінімальних ризиків. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за певним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів.

Якість та склад кредитного портфеля істотно залежить від організації кредитної роботи в банку. Організаційна структура кредитної функції в кожному конкретному банку має свої особливості, що визначаються розмірами, можливостями банку, а також потребами клієнтури. У великих банках організаційна структура може складатися з кількох департаментів, які включають розгалужену мережу відділів, секторів, комітетів, груп, економічних рад тощо. Ці структурні підрозділи спеціалізуються на виконанні певних функцій кредитної процедури, наприклад, відділ галузевого аналізу, відділ кредитної політики, відділ кредитних продуктів, відділ кредитної документації, відділ економічних прогнозів, відділення з розгляду кредитного процесу тощо. У невеликих банках виконання всіх функцій сконцентровано в кількох структурних підрозділах [1].

В Україні деякі банки мають документально оформлену кредитну політику, але розробка такого документа ще не стала обов'язковою для вітчизняних банків. Кредитну діяльність банків значною мірою централізовано регулює НБУ, обмежуючи можливості банків щодо формування власної кредитної політики. Нестабільність економічної ситуації також не сприяє відпрацюванню довгострокових планів і перспективних завдань. Тому розробка кредитної політики як офіційного документа є складним та проблематичним завданням для невеликих і новостворених банків [1].

Головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами. На формування структури кредитного портфеля банку істотно впливає специфіка сектора ринку, який обслуговується цим банком. Для спеціалізованих банків структура кредитного портфеля концентрується в певних галузях економіки. Для іпотечних банків характерним є довгострокове кредитування. У структурі кредитного портфеля ощадних банків переважають споживчі кредити та позики фізичним особам [1].

Обсяг і структура кредитного портфеля банку визначаються такими чинниками:

1. Розмір банку (капіталу);
2. Правила регулювання банківської діяльності;
3. Офіційна кредитна політика банку;
4. Досвід і кваліфікація менеджерів;
5. Рівень дохідності різних напрямків розміщення коштів.

Величина капіталу банку значною мірою впливає на загальний обсяг залучених та запозичених коштів, а отже, і на розмір кредитних ресурсів. Максимальний розмір окремої позики теж визначається величиною капіталу. Капітал банку використовується при встановленні лімітів та обмежень у процесі регулювання кредитної діяльності банків.

Національним банком України встановлено ряд пов'язаних із кредитуванням нормативів, які розраховуються у відношенні до капіталу банку. Отже, розмір капіталу банку визначає обсяг та структуру його кредитного портфеля [1].

Ефективну систему обліку не лише доходів, а й витрат за кожним видом кредитів. На прибутковість кредитних операцій банку впливають як доходи та витрати, так і можливі збитки, що визначаються рівнем кредитного ризику за кожною позикою. Вимірювання, мінімізація та контроль за рівнем кредитного ризику – одне з найскладніших завдань, що стоять перед менеджментом при формуванні кредитного портфеля.

Рівень кредитного ризику кожного позичальника безпосередньо впливає на рівень відсоткової ставки за кредитом. Високий рівень ризику пов'язується з високою кредитною ставкою, і навпаки [1].

Чинники, що впливають на кредитну ставку:

1. Попит і пропозиція на ринку кредитів;
2. Рівень конкуренції;
3. Рівень кредитного ризику, що пов'язується з конкретним клієнтом;
4. Кредитна політика банку;
5. Категорія клієнта, яка відображає, чи орієнтований банк на розвиток відносин з даним позичальником;
6. Загальний рівень прибутковості всіх зв'язків з клієнтом;
7. Вартість кредитних ресурсів для банку;
8. Рівень базових ставок;
9. Форма забезпечення кредиту та вартість контролю за його станом.

Кредитний ризик визначається ймовірністю того, що позичальник не зможе або не захоче виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою. Управління кредитним ризиком банку здійснюється на двох рівнях відповідно до причин його виникнення – на рівні кожної окремої позики та на рівні кредитного портфеля в цілому.

Основні причини виникнення кредитного ризику на рівні окремої позики:

1. Нездатність позичальника до створення адекватного грошового потоку;
2. Ризик ліквідності застави;
3. Моральні та етичні характеристики позичальника.

До чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку, належать:

1. Надмірна концентрація – зосередження кредитів в одному із секторів економіки;
2. Надмірна диверсифікація, яка призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки;
3. Валютний ризик кредитного портфеля;
4. Структура портфеля, якщо він сформований лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку;
5. Рівень кваліфікації персоналу банку [1].

Методи управління кредитним ризиком поділяються на дві групи:

1) методи управління кредитним ризиком на рівні окремої позики;

2) методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку.

До першої групи методів належать:

1) аналіз кредитоспроможності позичальника;
2) аналіз та оцінка кредиту;
3) структурування позики;
4) документування кредитних операцій;
5) контроль за наданим кредитом та станом застави [1].

Особливістю перелічених методів є необхідність їх послідовного застосування, оскільки одночасно вони являють собою етапи процесу кредитування.

Якщо на кожному етапі перед кредитним співробітником поставлено завдання мінімізації кредитного ризику, то правомірно розглядати етапи кредитування як методи управління ризиком окремої позики.

Методи управління ризиком кредитного портфеля банку:

1) диверсифікація;

2) лімітування;

3) створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків [1].

У сучасних умовах для мінімізації кредитних ризиків вагоме значення має вивчення кредитоспроможності позичальника, що розуміємо як здатність повністю та у визначені терміни розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Єдиної методики оцінки кредитоспроможності позичальника не існує, тому банки визначають кредитоспроможності позичальників на основі методики, запропонованої НБУ, розробляють власні підходи або орієнтуються на міжнародний досвід. Оцінюючи кредитоспроможність позичальника, комерційні банки України керуються власними положеннями та методиками, в основу яких покладено методичні рекомендації Національного банку України. Водночас, НБУ не забороняє банкам самостійно встановлювати додаткові критерії аналізу фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними.

Схема класифікації методів управління кредитним ризиком наведена на рис. 1 [1].

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розглядають три види диверсифікації – галузеву, географічну та портфельну. Лімітування, як метод управління кредитним ризиком, полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дозволяє обмежити ризик.

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів [1]. Основні стратегічні напрямки покращення стану кредитного портфеля можна розглядати за якісними та кількісними характеристиками. Зобразимо структурну схему стратегічних напрямків покращення стану кредитного портфеля в табл. 1.

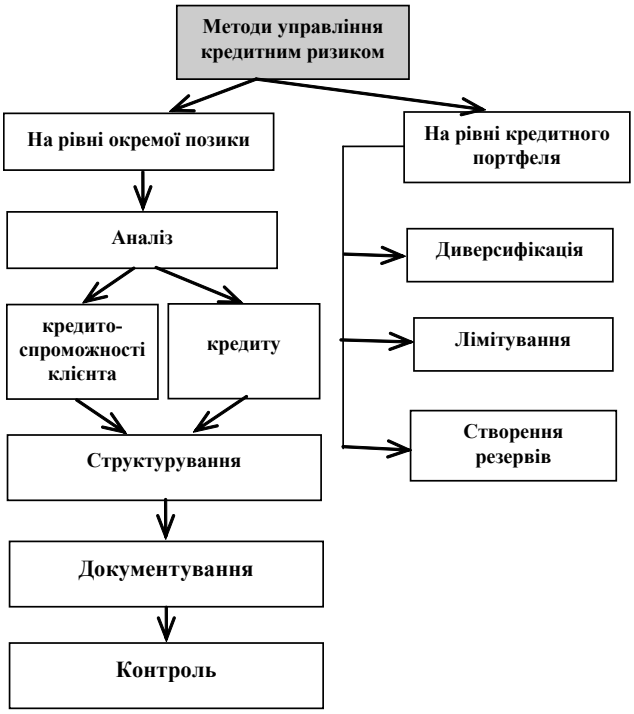

Рис. 1. Схема класифікації методів управління кредитним ризиком

Під кредитоспроможністю позичальника розуміють здатність юридичної чи фізичної особи повністю і в зазначені терміни виконати всі умови кредитної угоди. У світовій банківській практиці кредитоспроможність клієнта завжди була і лишається одним з основних критеріїв при визначенні доцільності встановлення кредитних відносин. Кредитоспроможність тлумачиться не лише як можливість повернути основну суму боргу і відсотки за ним, а й як бажання клієнта виконати свої зобов'язання. Тому здатність до повернення кредиту пов'язується з моральними якостями клієнта, його репутацією, майстерністю і сферою діяльності, ступенем вкладання капіталу в нерухоме майно, можливістю генерувати грошові потоки у процесі виробництва та обігу [1].

Таблиця 1

Стратегічні напрямки покращення стану кредитного портфеля банку

Якісні напрями		Кількісні напрями
Система управління	1. Надавати персоналу кредитного відділу свободу в прийнятті самостійних рішень в складних ситуаціях. 2. Спонукати керівництво кредитним відділом до розвитку персоналу та покращення системи стимулювання.	
Система ідентифікації та вимірювання	1. Впроваджувати в практику обслуговування клієнтів з надання кредитів класифікацію типів боржників за Ансельмою Бассано.	1. Дотримуватись загального рівня ліквідності. 2. Прискорювати темп очікуваного доходу. 3. Підвищувати рівень доходу в поточному періоді. 4. Мінімізувати рівень ризиків.
Система супроводження	1. Вдосконалювати методи оцінки кредитоспроможності позичальника	
	2. Підвищувати кваліфікацію персоналу з питань здійснення кредитного контролю 3. Визначати якісні характеристики позичальника за моделями комплексного аналізу: правило «шести Сі», CAMPARI,PARTS, оцінна система аналізу, ін.	2. За результатами аналізу динаміки здійснення кредитних операцій проводити моніторинг стану та структури кредитного портфеля. 3. Концентрувати увагу на відстеженні змін процентних ставок. 4. Оцінювати ймовірність дебіторської заборгованості та прогнозувати банкрутство позичальника за системою показників Бівера. 5. Класифікувати кредити за системою CART.

Оцінку кредитоспроможності позичальника, як показує практика, можна проводити за допомогою різноманітних методів. Узагальнююча класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника подана на рисунку 2.

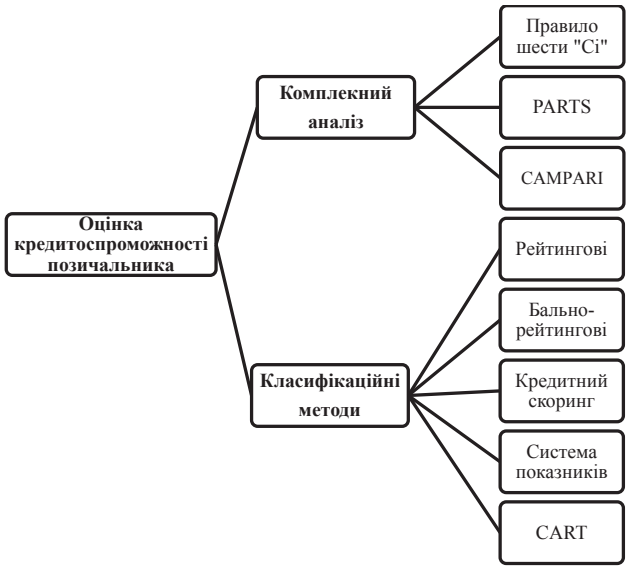

Рис. 2. Класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника

Недоліками класифікаційних моделей є їхня «кількісна субрелевантність» (переоцінка ролі кількісних факторів), довільність вибору системи базових кількісних показників («емпіризм»), висока чутливість до перекручування (невірогідності) вихідних даних (особливо фінансовій звітності). Розділити кількісні і якісні характеристики позичальника дозволяють моделі комплексного аналізу: правило «шести Сі», CAMPARI, PARTS, оцінна система аналізу. Для аналізу індивідуальних позичальників може застосовуватися оцінна система, заснована на досвіді і проникливості фахівців банку. Оцінці підлягає характер позичальника, передбачуване використання засобів, джерела погашення кредиту [1].

У процесі управління банку кредитний портфель необхідно розглядати у взаємозв'язку з усіма складовими банківської діяльності, зокрема з власним капіталом та зобов'язаннями банку. Управління кредитним портфелем банків має відбуватися в контексті загальної концепції управління активами та пасивами банку, спрямованої на досягнення бажаного рівня доходу та зниження ризиків. Для діяльності комерційного банку раціональне управління кредитним портфелем має вагоме значення, адже його ефективність забезпечує в майбутньому дохідність та ліквідність. Завдання банку щодо управління кредитним портфелем передбачає своєчасність повернення заборгованості за кредитами та збільшення обсягів кредитування, а відповідно – і стабільний розвиток традиційних послуг банку та довгострокове і комплексне обслуговування клієнтів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку. Розмір кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, у тому числі прострочених, пролонгованих, сумнівних. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, котра має свій рівень дохідності і відповідний рівень ризику.

2. В умовах жорсткої конкуренції на ринку банківських послуг важливим є удосконалення напрямів управління кредитним портфелем, при цьому необхідним є постійний їх аналіз та знаходження нових шляхів щодо підвищення якості їх здійснення.

3. У сучасних умовах банківські установи повинні оперативно реагувати на появу задавненої заборгованості за кредитами та постійно удосконалювати схеми реструктуризації позичок, щоб у майбутньому не допускати на балансі безнадійної заборгованості, яку досить складно продати на вигідних для банку умовах. Відповідно, важливим на сучасному етапі є ефективне управління кредитним портфелем банків, що залежить від правильності організації самого процесу кредитування, при якому необхідним є врахування всіх факторів, котрі поєднуються з принципами і методами банківського кредитування в межах сучасної наукової концепції банківського менеджменту, разом із досвідченою командою кредитного аналізу та контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. EcoLib [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecolib.com.ua/book.php?book=41(Дата звернення 20.02.17).

УДК 336.7

Демчук Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Александрова А.О.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

У статті розглянуто визначення «банківський продукт», «банківська послуга». Вивчення особливостей функціонування ринку банківських продуктів та послуг. Розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку банківських послуг.
Ключові слова: банківська послуга, банківський продукт, банківська діяльність, банк.

Демчук Н.И., Александрова А.А. УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ
В статье рассмотрены определение «банковский продукт», «банковская услуга». Изучение особенностей функционирования рынка банковских продуктов и услуг. Рассмотрены современное состояние и перспективы развития банковских услуг.
Ключевые слова: банковская услуга, банковский продукт, банковская деятельность, банк.

Demchuk N.I., Aleksandrova A.A. MANAGEMENT OF THE BANKING PRODUCTS
The article deals with the definition of «bank product», «banking service». The study of the functioning of the market for banking products and services. The current state and prospects of banking services.
Keywords: banking services, bank product, banking, bank.

Постановка проблеми. В процесі великої конкурентної боротьби все більше уваги приділяється не тільки ціновій конкуренції, але й конкуренції якості товарів та послуг. У сучасних умовах банківські установи намагаються організовувати свою роботу, що носить більш сервісний характер. Розвиток банківського бізнесу протікає в умовах досить жорсткого протистояння між різними кредитними організаціями. Тому, щоб досягти успіху комерційні банки використовують різні прийоми і методи. Ринок банківських послуг є важливою складовою глобальної економіки, що забезпечує функціонування та відтворення національних та світової господарських систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення роботи ринку банківських продуктів та послуг на сьогоднішній день є досить новою для науки проблемою. В даний час здобули популярність роботи таких вітчизняних та зарубіжних економістів як Ткачук В.В, Ніколаєва Т.П., Дзюблюк О.В., Нікітін А.В., Лютий І.О., Андреєв А.С., Ф. Котлер, Мороз А.М., Савлук М.І. та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає:

– визначити сутність поняття «банківський продукт», «банківська послуга»;

– дослідити основні підходи їх формування.

У зв'язку з тим, що банки є суб'єктами підприємництва, поняття їх товарів, з одного боку, має відповідати загальновизнаним поняттям товарів, а з іншого – враховувати особливості банківської діяльності. Загалом товар у широкому розумінні розглядається як певний продукт людської праці в матеріальній і нематеріальній субстанції та у формі послуг, який завдяки своїм властивостям здатен задовольняти наявні чи передбачувані суспільні потреби та призначений для обміну і купівлі-продажу. Важливо враховувати, що банківська справа як явище товарне, направлена на створення певних продуктів, які володіють суспільно визнаними корисними властивостями, у силу яких банк здатний задовольняти потреби клієнтів. Отже, створені банком продукти мають споживну вартість. А будь-яка річ, що має споживчу вартість, може бути товаром. Звідси, можемо стверджувати, що створені банком продукти, – це і є банківський товар.

Банк, на відміну від підприємств інших галузей економіки створює свій власний специфічний продукт у вигляді грошових ресурсів і послуг, які забезпечують суспільне виробництво та обіг. У літературі неоднаковою мірою трактується суть банківського продукту [1- 3].

Великий економічний словник називає банківський продукт конкретним методом надання банком послуги клієнту, тобто системою до- кументально оформлених процедур обслуговування клієнта [5]. Аналогічний підхід висвітлює Ю. С. Масленченков, зазначаючи, що банківський продукт – конкретний спосіб, яким банк надає свої послуги, конкретне втілення банківської послуги [6]. До того ж науковець підкреслює, що банківський продукт наділений певними значеннями ринкових параметрів: ціни, якості, додаткового сервісу, термінів та інших умов надання.

Звертаючись до основ функціонування сучасної банківської системи у світі, варто зазначити, що до 70-х років двадцятого століття діяльність банківських установ розглядалася у межах портфельної теорії (Г. Марковіц, У. Шарп, К. Коуен, Ф. Хаммер), відповідно до якої банк з урахуванням допустимого рівня ризику прагне сформувати таке співвідношення активів, яке б дозволило максимізувати прибуток за умови підтримання певного рівня коефіцієнту ліквідності. Але, починаючи з 70-х років, у зв'язку зі зміною економічних умов існування перевагу отримала теорія існування банківської фірми, згідно з якою центр управління банком перемістився з інвестиційного портфелю на досягнення високої конкурентоспроможності на основі маркетингової концепції. Таким чином ринок банківських послуг трансформувався з ринку виробника (банку) у ринок споживача (клієнта). Доказом такої трансформації є суттєвий ріст споживчого ринку банківських послуг, і в результаті особливого і суттєвого значення в організаційній структурі банку набули відділи маркетингу та стратегічного розвитку [9].

Мається на увазі, що при розробці банківського продукту мають задовольнятися як банківські потреби, так і обов'язково досягатися цілі клієнта (виходячи з яких він зважився на звернення до банківської установи та використання банківського продукту) та при цьому бути очевидно вигідними для пересічної господарської одиниці. При формуванні банківського продукту обов'язково необхідно зважати на те, як його сприймає клієнт. Виходячи з цього, можна трактувати поняття «якість банківського продукту» з точки зору клієнта і з точки зору банку. З погляду клієнта, критеріями якості банківського продукту є: швидкість обслуговування, строковість здійснення операцій, наявність помилок, режим і години роботи банку, якість консультування, комунікабельність працівників тощо. З погляду банку, критеріями якості його продукту є: швидкість внутрішніх робочих процесів, обсяг витрат на виправлення помилок, продуктивність праці, рівень мотивації, ступінь банківського ризику та ін. [7].

Дещо інший підхід висвітлює Ю. В. Головін, який, приймаючи за основу положення, що гроші виготовляються банками відповідно до вимог об'єктивних економічних законів, банківським продуктом вважає грошові кошти, а банківські послуги визначає як дії, що пов'язані із забезпеченням переміщення грошей з рахунку на рахунок й утворенням грошових фондів [1].

Можемо виділити три основні підходи щодо визначення сутності та взаємозв'язку між поняттями «банківський продукт» і «банківська послуга»:

• підхід, що трактує банківський продукт як конкретний прояв банківської послуги;

• підхід, що визначає «банківську послугу» як частину банківського продукту;

• підхід, що ототожнює банківську послугу і банківський продукт.

Одним із основних елементів ринкової інфраструктури, що має визначальний вплив на економічний розвиток будь-якої країни, виступає банківська система. Реформування економічної системи України неможливо без існування й сталого розвитку її фінансового сектора, у якому значна роль відводиться системі комерційних банків. Це обумовлено тим, що саме комерційні банки в умовах ринку є одним із найважливіших елементів структури економіки щодо організації руху грошових і капітальних ресурсів. Із закріпленням тенденції економічного піднесення в нашій державі, питання ефективного виконання банками покладених на них у ринковій економіці функцій стають все більш значимими. Особливої ваги вони набувають в умовах загострення конкурентних відносин на українському банківському ринку.

Обмеженість джерел формування ресурсної бази та напрямів надійного вкладання капіталу вимагає від банків нових підходів до організації фінансового посередництва, спрямованих на забезпечення відповідності пропонованих послуг вимогам ринку.

Одним із головних факторів розвитку економіки України реалізації і впровадження інвестиційних програм є банківська система взагалі та банки другого рівня зокрема. Важливою якісною характеристикою банківської системи має бути її стійкість. Досягти цієї якісної характеристики неможливо без забезпечення стійкості кожного окремого банку. Основна проблема стійкості банків пов'язана з нестабільною економікою України, яка робить тільки перші кроки у напрямку відкритого суспільства з метою знайти своє місце у господарських відносинах світу. Ця проблема визначається насамперед стабільністю економічного середовища, яке оточує банк.

Важливо враховувати, що банківська справа як явище товарне, направлена на створення певних продуктів, які володіють суспільно визнаними корисними властивостями, у силу яких банк здатний задовольняти потреби клієнтів. Отже, створені банком продукти мають споживну вартість. А будь-яка річ, що має споживчу вартість, може бути товаром [4]. Звідси, можемо стверджувати, що створені банком продукти, – це і є банківський товар.

Банківські продукти можна також поділити на класичні (обслуговування клієнтів у сфері кредитів, депозитів і т.д.) та нові (наприклад, обслуговування грошового ринку і ринку капіталів, іноземних трансакцій, факторинг, форфейтинг, лізинг). Чіткої межі поділу немає, оскільки і деякі нові продукти можуть стати класичними залежно від рівня розвитку ринку банківських товарів і послуг.

Сьогодні належне обслуговування клієнтів банку дозволяє збільшити ступінь їхньої лояльності до банку, а це обґрунтовано результатами фундаментальних досліджень [2; 7]:

• збільшення частини постійних покупців на 5% збільшує обсяги продажу на 25%;

• витрати на залучення нового клієнта на обслуговування до банку є більшими приблизно в 5–10 разів, аніж на утримання наявного;

• зменшення відпливу клієнтів на 5–10% забезпечує банку до 75% додаткового прибутку;

• збільшення утримання клієнтів на 5% сприяє підвищенню прибутку банку на 85%;

• задоволений клієнт повідомить про вдалу купівлю в середньому п'яти своїм знайомим, незадоволений – мінімум 10-ти;

• система CRM (Customer Relationship Management) – управління відносинами з клієнтами – підвищує якість обслуговування до 40%.

Банківські продукти пропонуються в стаціонарних пунктах продажу (відділеннях банку) або нестаціонарних пунктах. Стаціонарними пунктами продажу є центральні відділення банків (централізована форма) та відділення банків (децентралізована форма).

Особливості банківських продуктів:

• банківські продукти, на відміну від товарів, мають нематеріальне походження та є результатом взаємодії її виробника і споживача;

• рух банківських продуктів обмежено грошової сферою, оскільки банківські установи працюють із грошовими ресурсами, вартість яких у процесі обігу зростає;

• банківські продукти мають виробничий характер. Банк у цьому випадку працює як підприємство, яке перетворює непрацюючі, тобто невикористані грошові ресурси, у працюючі активи, тим самим сприяючи розвитку виробництва;

• взаємодія виробника банківського продукту і споживача носить переважно довгостроковий характер.

Банківська послуга є одним з результатів функціонування банку. Шляхом надання послуг клієнтам банк здійснює свою діяльність на ринку, формує своє ринкове становище. Асортимент послуг сучасного комерційного банку є дуже великим, а самі послуги – різноманітні. У той же час послуги більшості банків схожі, що сприяє посиленню банківської конкуренції і змушує банки шукати нові більш дієві методи і форми роботи з клієнтами.

Для збільшення обсягів збуту своїх послуг банки найчастіше вдаються до об'єднання декількох взаємопов'язаних послуг в один пакет (у тому числі із залученням компаній суміжних галузей діяль-

ності), до надання додаткових послуг, створюють подібні послуги.

Відкриття вкладів приватними особами в більшості банків супроводжується видачею клієнтові пластикової карти, за допомогою якої після закінчення терміну вкладу клієнт зможе розпоряджатися своїми грошима. Для деяких груп клієнтів, об'єднаних єдиними потребами, банки створюють закінчені набори послуг, в рамках яких вони можуть вибрати необхідні кредитні, депозитні, платіжні та інші послуги.

Банківським продуктом – є сукупність банківських операцій, спрямованих на задоволення конкретної потреби клієнта. Продукт можна розглядати як зовсім іншу форму послуги, яку банк надає в певний час і на певному ринку. Саме за допомогою розробки продуктів банки пропонують себе на ринку, на їх основі створюють свій бренд, формують нові запам'ятовуються назви і образи.

Базовий елемент банківського продукту – є технологія, яка визначає тип продукту. Такими технологіями є поточні рахунки, депозити та ощадні рахунки, кредити (овердрафт, автокредит, іпотека, кредитна лінія).

Також банківські продукти включають в себе карткові рахунки (мається на увазі різновид поточних операцій і доступ до коштів, які використовуються через платіжні картки). Платіжні карти стали одним з інструментів дистанційного банківського обслуговування: за їх допомогою виконуються операції по рахунках. Крім того, поширеною послугою останнім часом став інтернет-банкінг: послуга, яка дозволяє дистанційно проводити банківське обслуговування клієнтів.

Враховуючи поділ критеріїв якості банківських продуктів на цінові та нецінові зупинимось на останніх. Так, доцільним, на думку автора, є вивчення основних напрямків та методів застосування концепції управління якістю банківських послуг на прикладі тих заходів, що застосовують деякі банки.

Тобто, для того, щоб банківська операція перетворилась на банківський продукт, вона має містити такі ознаки: мати фінансовий характер; орієнтуватися на задоволення потреби клієнтів; проводитись відповідно до технологічного процесу. Причому саме технологія надання банківської послуги може стати провідним аспектом, що дозволить ефективно керувати фінансовими потоками, що виникають в процесі діяльності банку.

Отже, надання банківських послуг утворює певний сервісний потік для клієнтів банку, який слід розглядати у взаємодії та єдності із фінансовими та інформацій ними потоками банку, які потребують використання ефективної технології управління цими потоками, що забезпечить максимально задоволення потреб ринку у банківському обслуговуванні.

Сукупність продуктів, що пропонує банк своїм клієнтам, складає його портфель. До портфеля банківських продуктів можуть відноситися такі продукти та послуги банку: відкриття поточних рахунків клієнтам; відкриття карткових рахунків клієнтам; відкриття депозитних рахунків клієнтам; кредитування клієнтів; продаж ювілейних монет; замовлення власного сейфа; замовлення дорожнього чека; оформлення страхового полісу; придбання заставного майна; придбання зливка банківського золота; грошові перекази.

Оптимізація цього портфеля є необхідністю для ефективної роботи фінансової установи. Відсоткові доходи займають вагому частку серед усіх доходів банків, отже, від того, наскільки збалансованими будуть кредитний та депозитний портфелі банків, залежить їх фінансовий добробут. Специфіка банківської діяльності полягає в дотриманні балансу між строками та об'ємами наданих кредитів та отриманих депозитів банку, з яких буде складатись, відповідно, кредитний та депозитний портфелі банку. Існують такі методи оптимізації кредитного портфеля банку, як: лімітування, диверсифікація, сек'юритизація, страхування – за допомогою яких банк самостійно обирає такі важливі аспекти кредитування, як: пріоритетні сфери кредитування, необхідний обсяг кредитування, захищеність кредитів, пріоритетні клієнти для кредитування, необхідність розширення клієнтської бази банку [2].

Останнім часом особливе значення для портфеля банківських послуг відіграло співробітництво банків зі страховими компаніями, коли банківські експерти (менеджери), продаючи такий банківський продукт, як кредит, додатково мають змогу пропонувати клієнтам страхові послуги, що, як правило, стосуються кредиту. Найчастіше страхуванню підлягають застава або життя, здоров'я та працездатність клієнта. Хоча банк перераховує отримані клієнтом кошти на рахунок страхової компанії, проте й він сам отримує прибуток від цього виду продукту.

Банківські послуги активно впливають на розвиток економіки України як на макро-, так і на мікрорівні. По перше, банківська послуга є одним із дійових факторів інтенсифікації відтворюваного процесу в цілому і такої його складової, як обмін, зокрема. По-друге, банківські послуги відіграють значну роль у задоволенні потреб населення, підвищенні його життєвого рівня шляхом надання споживчих кредитів і впливу на розвиток малого бізнесу

Банківські установи надають послуги, розробляють нові банківські продукти і здійснюють їх просування та поширення на ринку, а також підтримують уже існуючі банківські продукти. Зазначену діяльність банків об'єднує ринок банківських послуг, що є логічним результатом діяльності банків.

Для клієнтів банку головною перевагою депозитів до запитання є їх висока ліквідність, що надає можливість безпосереднього їх використання як засобу платежу. Водночас основним недоліком даного виду рахунків є незначна величина процентної плати за ними або повна її відсутність. Дані обставини досить часто спонукають власників депозитів до запитання вишукувати інші, більш доходні способи розміщення своїх коштів. У зв'язку з цим комерційні банки намагаються запропонувати клієнтам по можливості більший асортимент додаткових послуг, пов'язаних з веденням рахунків до запитання. В Україні ринок таких послуг поки що не набув достатнього розвитку в силу обмеженості конкуренції у банківській сфері.

Поступова стабілізація економічної ситуації в Україні вимагає від банків активізації їх роботи щодо надання депозитних послуг. Сьогодні основна частка депозитів до запитання, що розміщуються в банках, належить юридичним особам.

Банкам доцільно більшу увагу приділяти розвитку депозитних послуг для населення. Це вимагає від банків нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, розширення кола депозитних рахунків з різноманітними режимом функціонування, впровадження нової техніки і технологій ведення банківських операцій із астосуванням різноманітних засобів (чекових книжок, кредитних карток, надання кредитів власникам поточних рахунків у формі овердрафту та ін.).

Це дозволило б повніше задовольняти потреби клієнтів у різноманітних послугах та поліпшити якість обслуговування. Ефективним засобом, розширення депозитних послуг є різноманітні дебе-

тові і кредитні картки, що можуть використовуватись для оплати товарів і послуг, отримання готівки та надання низки інших додаткових можливостей, що стимулює їх власників до розміщення коштів у банку. Цьому сприятимуть також достатні гарантії банку щодо повернення коштів вкладникам у разі банкрутства банку.

Отже, банківський продукт – це результат діяльності банку на ринку, який втілюється у формі послуг. Банківська послуга, в свою чергу, – технологічно взаємозв'язана сукупність банківських операцій, які реалізуються банком клієнтові на договірній основі та направлені на задоволення потреб клієнта в банківському обслуговуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головин Ю. В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и прак- тики / Ю. В Головин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
2. Дубовик О. В. Маркетинг у банку: навч. посібник / О. В. Дубовик, С.
3. Киселев В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика). – М.: Экономика, 1997. – 256 с.
4. М. Бойко, М. А. Вознюк, Т. Д. Гірченко. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2010. – 275 с. 2.
5. Кочетков В. М., Нікітін А. В. Маркетинг у банку: Конспект лекцій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 88 с.
6. Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. К.: Основи, 1995. – 462с
7. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
8. Павленко Р. В. Сучасні банківські продукти як чинники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2011_7/15SBP.pdf
9. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг: Підручник. – Київ: ЦНЛ, 2004. – 344 с.
10. Федірко В. В. Управління клієнтською базою в системі відносин банку: дис. канд. екон. наук. В. В. Федірко. – Суми, 2009. – С. 236.

УДК 658:338.45

Єпіфанова І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі
Одеського національного політехнічного університету

РОЛЬ І МІСЦЕ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті, спираючись на визначення базових термінів, характеристику фінансової звітності вітчизняних підприємств, порівняльну характеристику аналізу фінансової звітності та фінансового аналізу підприємства, напрацювання провідних науковців, визначено роль аналізу фінансової звітності у процесі фінансово – господарської діяльності підприємства. Окремо було наведено та охарактеризовано складові аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання та визначено їх вплив на підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю підприємства. Також визначено місце аналізу фінансової звітності (отримання інформації та здійснення контролю в рамках забезпечення механізму управління фінансово – господарською діяльністю) у процесі здійснення фінансово – господарської діяльності суб'єктами підприємницької діяльності.

Ключові слова: аналіз фінансової звітності, процес, суб'єкт господарювання, фінансова звітність, фінансово – господарська діяльність.

Епифанова И.Н. РОЛЬ И МЕСТО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье, опираясь на определение базовых терминов, характеристику финансовой отчетности отечественных предприятий, сравнительную характеристику анализа финансовой отчетности и финансового анализа предприятия, наработки ведущих ученых, определена роль анализа финансовой отчетности в процессе финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Отдельно были приведены и охарактеризованы составляющие анализа финансовой отчетности субъектов хозяйствования, а также определено их влияние на повышение эффективности управления финансово – хозяйственной деятельностью предприятия. Также было определено место анализа финансовой отчетности (получение информации и осуществление контроля в рамках обеспечения механизма управления финансово – хозяйственной деятельностью) в процессе осуществления финансово – хозяйственной деятельности субъектами предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: анализ финансовой отчетности, процесс, субъект хозяйствования, финансовая отчетность, финансово – хозяйственная деятельность.

Yepifanova I.M. THE ROLE AND THE PLACE OF FINANCIAL STATEMENTS IN THE PROCESS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES FULFILLMENT BY MANAGEMENT SUBJECTS

Based on definitions of the basic terms, characteristic of financial statements of Ukrainian enterprises, comparative description of financial statements and general financial analysis of the enterprise, groundworks of the leading scientists, the role of financial statements analysis in the process of financial and economic activity of the enterprise is determined. Separately, parts of management subjects' financial statements analysis have been provided and described. Their role in influence process on efficiency increase of financial and economic activities management of the enterprise has also been defined. Besides, the place of the analysis of financial statements (receiving of the information and control fulfilling within the mechanism of financial and economic activities management) in the process of financial and economic activities conducted by management subjects.

Keywords: financial statements analysis, process, management subject, financial statements, financial and economic activities.

Постановка проблеми. Посткризові умови розвитку економіки, високий рівень конкуренції на вітчизняному та закордонних ринках збуту вимагають від сучасних суб'єктів господарювання підвищення якості управління власною фінансово – господарською діяльністю. Ефективне та якісне управління фінансово – господарською діяльністю підприємств можливо тільки при поєднанні трьох рівнів такого управління, а саме: на рівні держави, на рівні власників (акціонерів) підприємства, на рівні керівництва (менеджменту) підприємства. Кожен з наведених рівнів управління потребує значного обсягу об'єктивної, достовірної та формалізованої інформації, чого неможливо досягти без залучення фінансової звітності господарюючих суб'єктів. Однак, використання фінансової звітності для управління процесом фінансово – господарської діяльності підприємств є недостатнім, потрібна більш ємна та придатна інформація, що досягається в рамках аналізу.

Таким чином, аналіз фінансової звітності є важливою складовою управління процесом фінансово – господарської діяльності суб'єктів господарювання, що потребує чіткого визначення його ролі і місця у даному процесі в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств на ринках товарів (робіт, послуг).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка наукових розробок дозволила виділити дві значні групи робіт. Перша група науковців акцентує увагу на аналізі фінансової звітності або на аналізі фінансового стану підприємств. До цієї групи можемо віднести наукові праці наступних закордонних та вітчизняних вчених: Л.А. Бернстайна (*Bernstein*, 1993), М.П. Денисенко, Н.І. Демчук, А.М. Лисенко, Р.В. Сидоренко, М.В. Тимоць, І.І. Туболець, Е.А. Хелферта (*Helfert*, 2001), О.П. Фещенко та інших.

Друга група науковців концентрується на дослідженні проблематики управління фінансово – господарською діяльністю підприємств, підвищенні ефективності процесів здійснення такої діяльності. До цієї групи можемо віднести наукові праці наступних вчених: В.А. Бойчука, О.М. Губарика, М.М. Кальченко, О.В. Клименко, М.І. Лагуна, С.А. Мушникової та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на досить значні за обсягом та якістю дослідження у галузі аналізу фінансової звітності і ефективності управління процесами фінансово – господарської діяльності на підприємствах необхідно зазначити майже повну відсутність наукових розробок, які б поєднали ці дві складові у єдине ціле та дозволили виявити роль і місце такого

аналізу у відповідних процесах суб'єктів господарювання з метою підвищення якості управління.

Мета написання статті. Базуючись на розкритті сутності та складових аналізу фінансової звітності і характеристиці процесу фінансово – господарської діяльності суб'єктів господарювання визначити місце і роль такого аналізу у вище наведеному процесі та його вплив на підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи роль і місце аналізу фінансової звітності в процесі здійснення фінансово – господарської діяльності суб'єктами господарювання необхідно:

– надати чітке визначення термінів «фінансова звітність», «фінансовий стан», «аналіз фінансової звітності», «фінансово – господарська діяльність підприємства», «процес фінансово – господарської діяльності підприємства»;

– визначити складові аналізу фінансової звітності та його роль у процесі фінансово – господарської діяльності підприємства;

– пояснити місце аналізу фінансової звітності у процесі фінансово – господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Фінансову звітність як складову аналізу вивчали у своїх працях П.Я. Хомин [1], О. Левицька [2], Р.В. Сидоренко [3], М.Ю. Аверіна [4] та інші науковці. Підтримуємо визначення, яке надане М.Ю. Аверіною, що фінансова звітність – це сукупність форм звітності, які складені за даними фінансового обліку з метою надання зовнішнім і внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у зручному і зрозумілому вигляді для прийняття цими користувачами ділових рішень [4, с. 96].

Досліджуючи фінансову звітність, як інформаційну складову аналізу необхідно зазначити, що Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 внесло зміни у кількість та структуру фінансової звітності, що її можливо використовувати для фінансового аналізу. Згідно додатку 1 НП(С)БО 1 вітчизняні підприємства повинні складати наступні форми фінансової звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)»; форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» та Форма № 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»; форма № 4 «Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі)» [5]. Фінансова звітність малих підприємств та підприємств, що складають консолідовану фінансову звітність також має певні відмінності, для малих підприємств – за кількістю форм звітності, для підприємств, які складають консолідовану звітність – за змістом форм звітності.

Аналіз фінансової звітності направлений на дослідження фінансового стану підприємства. Дана економічна категорія досить детально досліджена у наукових працях. Так:

– Р. Г. Майстро зазначає, що фінансовий стан підприємства – це дуже важливий критерій його успішності, який показує вміння підприємства вдало керувати фінансовими операціями, зокрема вчасно проводити грошові розрахунки, та характеризується сукупністю показників, які відображають кінцеві результати його діяльності, в яких в свою чергу заінтересовані усі люди, пов'язані з діяльністю підприємства [6, с. 165];

– білоруська вчена Г.В. Савицька вказує, що фінансовий стан визначається станом капіталу в процесі його кругообігу і здатністю суб'єкта господарювання до саморозвитку [7, с. 563];

– К.Т. Кириченко стверджує, що фінансовий стан характеризує міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступень раціональності їх розміщення для здійснення ефективності господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [8, с. 19].

Враховуючи проблематику дослідження, що проводиться будемо під фінансовим станом підприємства розуміти відповідну характеристику його фінансово – господарської діяльності, яка визначає ефективність управління власними фінансовими ресурсами та операціями.

Ключовим терміном дослідження є «аналіз фінансової звітності». Ряд науковців вважають не доречним використовувати саме такий термін і використовують термін «фінансовий аналіз». Так, Л.А. Бернстайн (*Bernstein, 1993*) вказує, що фінансовий аналіз – це процес, який має за мету оцінку поточного та минулого фінансового положення і результатів діяльності підприємства, при цьому першочерговою ціллю є визначення оцінок та припущень відносно майбутніх умов та діяльності підприємства [9].

Професор Ерік А. Хелферт (*Helfert, 2001*) зазначає, що фінансовий аналіз – це і дослідження, і про-

Таблиця 1

Стисла порівняльна характеристика аналізу фінансової звітності та фінансового аналізу підприємства

Критерій порівняння	Аналіз фінансової звітності підприємства	Фінансовий аналіз підприємства
Об'єкт дослідження	Фінансовий стан підприємства	Фінансовий стан підприємства
Суб'єкти дослідження	Переважно зовнішні контрагенти підприємства	Зовнішні контрагенти підприємства, власники, керівництво, працівники
Обсяги інформації	Обмежені даними фінансової звітності	Не обмежені даними фінансової звітності
Джерела інформації	Фінансова звітність	Фінансова звітність, інша документація та звітність підприємства, у тому числі первинна
Об'єктивність отриманих даних	Обмежена якістю фінансової звітності	Висока та не обмежена якістю фінансової звітності
Достовірність отриманих даних	Обмежена якістю фінансової звітності	Висока та не обмежена якістю фінансової звітності
Можливість перевірки отриманих даних з інших джерел інформації	Відсутня	Присутня
Витрати часу	Малі	Середні
Фінансові витрати на проведення аналізу	Малі	Середні

* – *Розроблено автором*

цес, які допомагають відповісти на питання, що поставлені у процесі управління [10].

Вітчизняний науковець Т.В. Безбородова під фінансовим аналізом розуміє дослідження важливих аспектів грошового обороту та прийняття заходів із закріплення фінансово-економічного стану господарюючого суб'єкта [11, с. 3].

З іншої сторони, ряд науковців акцентують свою увагу саме на аналізі фінансової звітності.

І.І. Туболець і Н.І. Демчук дають таке визначення: «Аналіз фінансової звітності є однією з найважливіших функцій управління. Він дає змогу визначити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в ринковій економіці» [12, с. 46].

О.П. Фещенко вказує, що аналіз фінансової звітності – це аналіз процесу формування та динаміки змін фінансових індикаторів, що дають можливість оцінювати майновий стан, ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість, ділову активність, ефективність діяльності та виявляти на цій основі способи поліпшення фінансового стану підприємств в конкретний період їх діяльності [13, с. 230].

Не погоджуємось с тим, що аналіз фінансової звітності є ідентичним до фінансового аналізу і звідси не можливо стверджувати, що терміни «аналіз фінансової звітності» та «фінансовий аналіз» ідентичні. У таблиці 1 надамо стислу порівняльну характеристику аналізу фінансової звітності та фінансового аналізу підприємства.

Згідно даних наведених у таблиці 1 відзначаємо, що аналіз фінансової звітності є більш вузьким, дешевим та швидким і, в той же час, менш функціональним, ніж фінансовий аналіз.

Звідси, враховуючи наведене вище і мету дослідження, яке проводиться, надамо визначення терміну «аналіз фінансової звітності». Аналіз фінансової звітності – це оцінка фінансового стану підприємства, яка базується на використанні законодавчо закріплених форм фінансової звітності, з метою отримання інформації для оптимізації управління процесом фінансово – господарської діяльності суб'єкта господарювання. Аналіз фінансової звітності проводиться невідривно від процесу фінансово – господарської діяльності підприємства.

Визначаючи сутність терміну «процес фінансово – господарської діяльності підприємства» необхідно надати визначення термінам «фінансово – господарська діяльність підприємства» та «процес». Звідси:

– фінансово-господарська діяльність підприємства – це діяльність, спрямована на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, досягнення ним визначених цілей економічного і соціального розвитку [14, с. 180];

– процес – це сукупність послідовних дій для досягнення певного результату [15].

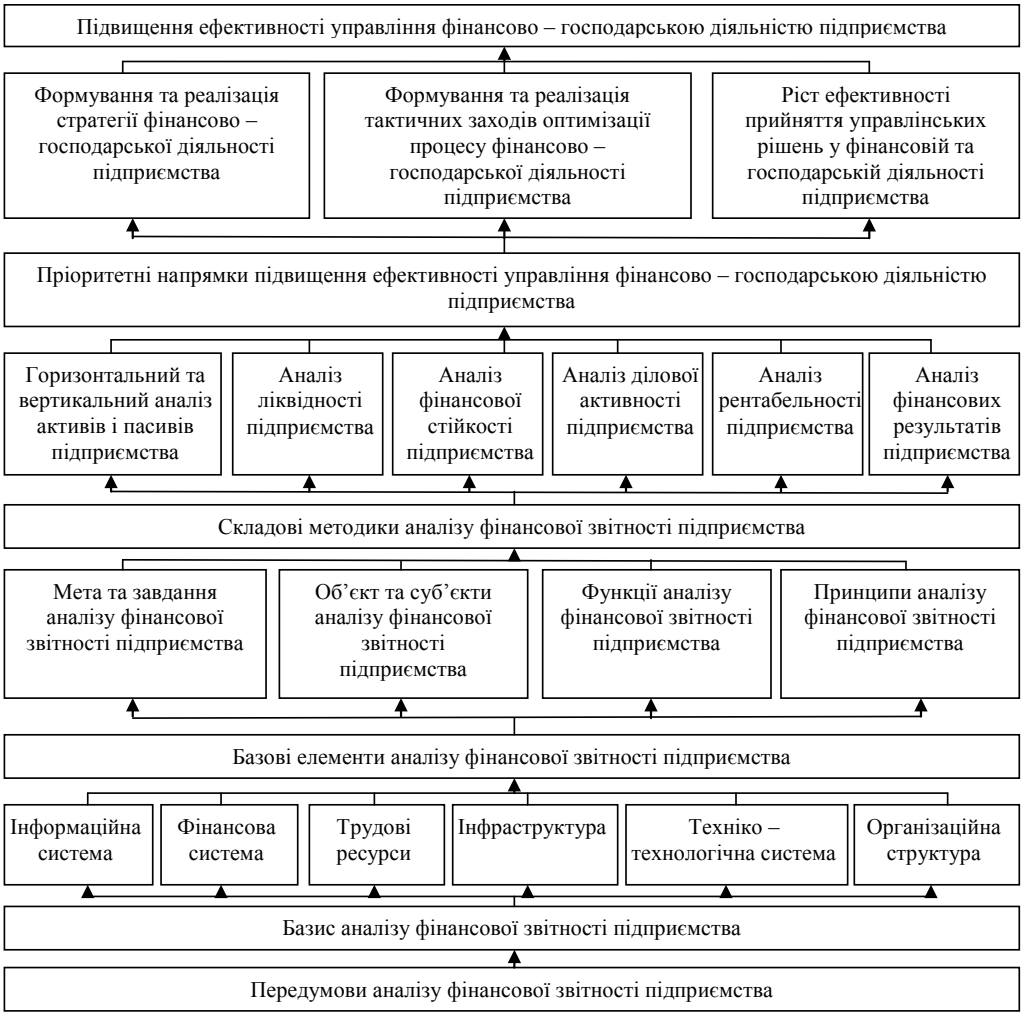

Рис. 1. Роль аналізу фінансової звітності у процесі фінансово – господарської діяльності підприємства та його складові

** – Складено автором на основі джерел: [16]*

Спираючись на наведені визначення можемо зазначити, що процес фінансово – господарської діяльності – це сукупність послідовних дій, направлена на підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю підприємства, яка базується на інформації, отриманій завдяки аналізу його фінансової звітності.

Надалі, використовуючи наукове дослідження І. Кривов'язюка [16] визначимо роль аналізу фінансової звітності у процесі фінансово – господарської діяльності підприємства, а також розкриємо складові такого аналізу(рис. 1).

Згідно рисунку 1 підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю підприємства включає: формування та реалізацію стратегії фінансово – господарської діяльності підприємства; формування та реалізацію тактичних заходів оптимізації процесу фінансово – господарської діяльності підприємства; ріст ефективності прийняття управлінських рішень у фінансовій та господарській діяльності підприємства.

Наведені пріоритетні напрямки підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю суб'єкта господарювання в якості інформаційної бази використовують дані отримані в рамках проведення аналізу фінансової звітності. Таким чином чітко видно визначальну роль аналізу фінансової звітності у процесі фінансово – господарської діяльності підприємства, оскільки, якщо керівництво та відповідні підрозділи суб'єкта господарювання будуть отримувати недостовірну, необ'єктивну та недостатню інформацію процес фінансово – господарської діяльності буде не ефективним, що може призвести до зменшення прибутків або отримання збитків.

Враховуючи наведене вище можемо відзначити, що ефективно управляти власною фінансово – господарською діяльністю підприємство зможе тільки при наявності та ефективній взаємодії і реалізації всіх складових елементів аналізу фінансової звітності. Стисло охарактеризуємо їх.

Для аналізу фінансової звітності на підприємстві повинні скластись певні передумови, а саме:

– проблеми підприємства з управлінням фінансово – господарською діяльністю;

– бажання підвищити ефективність процесу фінансово – господарської діяльності або його складових;

– бажання досягти інших цілей функціонування за рахунок аналізу фінансової звітності.

Для того, щоб ефективно проводити аналіз фінансової звітності на підприємстві повинен бути відповідний базис: інформаційна система, що направлена на отримання, обробку та передачу інформації; фінансова система, що забезпечить фінансування процедур аналізу фінансової звітності у повному обсязі і у визначені строки; трудові ресурси, що дозволять використовувати персонал підприємства для проведення високоякісного аналізу фінансової звітності; інфраструктура, що забезпечить відповідний рівень проведення аналізу фінансової звітності; техніко – технологічна система, що забезпечить проведення високоякісного аналізу фінансової звітності; організаційна структура, яка дозволить чітко регламентувати процес аналізу фінансової звітності.

Аналіз фінансової звітності буде ефективним тільки при наявності та повному розкритті всіх базових його елементів.

За таких умов, мета аналізу фінансової звітності – підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю та оптимізація процесу такої діяльності на підприємстві.

Завдання аналізу фінансової звітності повинні співпадати зі складовими методики, тобто:

– горизонтальний та вертикальний аналіз активів і пасивів;

– аналіз ліквідності;

– аналіз фінансової стійкості;

– аналіз ділової активності;

– аналіз рентабельності;

– аналіз фінансових результатів.

Об'єкт та суб'єкти аналізу фінансової звітності підприємства було наведено у таблиці 1.

Функції аналізу фінансової звітності підприємства:

– аналіз становища підприємства та перспектив його змін;

Рис. 2. Місце аналізу фінансової звітності у процесі здійснення фінансово – господарської діяльності підприємства

** – Складено автором на основі джерел: [17]*

– фінансовий контроль на підприємстві; регулювання процесів прийняття управлінських рішень;

– планування стратегічних та тактичних фінансових результатів [16, с. 40].

Принципи аналізу фінансової звітності підприємства: використання достатнього обсягу інформації з фінансової звітності; визначеність методів, прийомів, способів, моделей, інформаційних джерел проведення аналізу фінансової звітності; обґрунтованість методики проведення аналізу фінансової звітності; значимість отриманих результатів для фінансово – господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Вибір та реалізація складових методики аналізу фінансової звітності підприємства є одним з головних елементів розробки та реалізації пріоритетних напрямків підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю суб'єкта господарювання. Підприємству пропонується обирати методику спираючись на можливість реалізації її складових елементів на основі використання виключно даних з власної фінансової звітності. За таких умов для вітчизняних підприємств рекомендуються складові методики аналізу фінансової звітності, що наведені на рисунку 1. При цьому, аналіз ліквідності повинен включати аналіз ліквідності балансу та коефіцієнтний аналіз ліквідності, аналіз фінансової стійкості – розрахунок трьохкомпонентного показника фінансової стійкості та коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості, аналіз ділової активності – розрахунок «золотого правила» економіки підприємства та коефіцієнтний аналіз ділової активності, аналіз рентабельності – коефіцієнтний аналіз рентабельності, аналіз активів, пасивів і фінансових результатів – аналіз даних складових фінансової звітності з використанням методів горизонтального та вертикального аналізу.

Місце аналізу фінансової звітності у процесі здійснення фінансово – господарської діяльності підприємства визначимо на рисунку 2 спираючись на дослідження С.А. Мушникової [17].

Згідно рисунку 2, система управління фінансово – господарською діяльністю формує процес здійснення фінансово – господарської діяльності на підприємстві. Наведена система спирається на стратегічні цілі управління фінансово – господарською діяльністю підприємства, які, у свою чергу, включають розробку та реалізацію відповідних тактичних цілей. Все вище наведене визначається механізмом управління фінансово – господарською діяльністю підприємства, який формується спираючись на ряд складових (забезпечень), одним з яких, що дозволяє отримувати інформацію та здійснювати контроль за функціонування такого механізму, є аналіз фінансової звітності.

Висновки з проведеного дослідження. У дослідженні, на основі розкриття сутності та складових аналізу фінансової звітності і характеристики процесу фінансово – господарської діяльності суб'єктів господарювання, було виділено провідну роль такого аналізу у відповідному процесі та його визначальний вплив на підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю суб'єктів господарювання. Також було чітко визначено місце аналізу фінансової звітності (отримання інформації та здійснення контролю в рамках забезпечення механізму управління фінансово – господарською діяльністю) у процесі здійснення фінансово – господарської діяльності підприємства.

Подальші дослідження необхідно проводити з метою деталізації місця аналізу фінансової звітності у механізмі управління фінансово – господарською діяльністю вітчизняних суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хомин П. Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку: монографія / П. Я. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 288 с.
2. Левицька О. Відображення результатів діяльності у формах фінансової звітності підприємства / О. Левицька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Ecan/2010_6/pdf/levytska_o.pdf.
3. Сидоренко Р. В. Вимоги до фінансової звітності в сучасних умовах господарювання / Р. В. Сидоренко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 128–131.
4. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення / М.Ю. Аверіна. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 92-100.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
6. Майстро Р. Г. Важливість систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства / Р. Г. Майстро, А. А. Позднякова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993) – С. 163-168.
7. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства. – 2-ге видання. – К.:Знання, 2005. – 662 с.
8. Кириченко К. Т. Аналіз діяльності підприємств в умовах світової фінансово-економічної кризи / К. Т. Кириченко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 8. – С. 18 – 24.
9. Bernstein L. A. Financial Statement Analysis: Theory, Application, and Interpretation/ L. A. Bernstein. – Homewood: Richard D. Irwin, Inc. , 1993. – 1075 p.
10. Helfert E. A. Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers/ E. A. Helfert. – London: McGraw – Hill, 2001. – 480 p.
11. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т.В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11) – 2014. – С. 1-7.
12. Туболець І.І. Теоретичні аспекти комплексного аналізу фінансової звітності підприємства / І.І. Туболець, Н.І. Демчук // Агросвіт. – 2012. – № 4. – С. 44 – 48.
13. Фещенко О.П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності / О.П. Фещенко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 2. – С. 229 – 236.
14. Клименко О.В. Управління фінансово – господарською діяльністю підприємства з метою підвищення його ефективності / О.В. Клименко, А.М. Брезіцька // Сучасні проблеми економіки та підприємництво. – 2014. – № 13. – С. 179 – 185.
15. Визначення терміну «процес». Великий енциклопедичний словник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic. ru/dic. nsf/enc3p/246322.
16. Кривов'язюк І. Діагностика фінансово – господарської діяльності промислового підприємства / І. Кривов'язюк, Я. Кость // Прикладна економіка. – 2011. – № 9. – С. 39 – 42.
17. Мушникова С.А. Управління фінансово – господарською діяльністю підприємств в умовах фінансової кризи / С.А. Мушникова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 3(27). – С. 23 – 32.

УДК 334.732.6

Єременко Д.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету

СУЧАСНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена дослідженню сучасних особливостей конкурентоспроможного розвитку вітчизняних фермерських господарств як складової системи аграрного виробництва. Проведено порівняльний аналіз показників результативності сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах та інших виробничих групах. Обґрунтовано результати впливу зовнішніх факторів на сучасний характер ведення економічної діяльності фермерських господарств. Запропоновано напрями підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств, приймаючи до уваги їхні позиції на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції.
Ключові слова: фермерське господарство, конкурентоспроможність, продуктивність, ринкова інфраструктура, підприємницька діяльність, аграрне виробництво.

Еременко Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ
Статья посвящена исследованию современных особенностей конкурентоспособного развития отечественных фермерских хозяйств как составляющей системы аграрного производства. Проведен сравнительный анализ показателей результативности сельскохозяйственного производства в фермерских хозяйствах и других производственных группах. Обоснованно результаты влияния внешних факторов на современный характер ведения экономической деятельности фермерских хозяйств. Предложены направления повышения конкурентоспособности фермерских хозяйств, принимая во внимание их позиции на отечественном рынке сельскохозяйственной продукции.
Ключевые слова: фермерское хозяйство, конкурентоспособность, производительность, рыночная инфраструктура, предпринимательская деятельность, аграрное производство.

Yeremenko D.V. MODERN ASPECTS OF THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FARMS
The article is devoted to features of modern competitive development of domestic farms as part of a system of agricultural production. A comparative analysis of performance indicators of agricultural production in farms and other productive groups. The results substantiated the influence of external factors on the modern character of the economic activity of farms. Directions of improving the competitiveness of farms, considering their position in the domestic market of agricultural products.
Keywords: farming, competitiveness, productivity, market infrastructure, business activity, agricultural production.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного підприємництва набуває особливої значущості питання забезпечення конкурентоспроможного функціонування сімейних форм виробництва сільськогосподарської продукції, економічна діяльність яких тісно пов'язана із соціальними процесами сільської громади. Актуальність теми дослідження обумовлює не тільки необхідність дослідження характеру сільськогосподарського виробництва різних організаційно-правових форм, а й вивчення тенденцій, що визначають перспективи розвитку аграрної галузі та національного економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського [1], М.Й. Маліка [4], П.Т. Саблука [6], Т.І. Яворської [10] та ін. Водночас, на нашу думку, потребує додаткового вивчення результативність діяльності фермерських господарств на рівні галузевих напрямків аграрного виробництва, а також фактори, що визначають ситуацію, яка склалася.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка рівня конкурентоспроможності фермерських господарств України як складової системи аграрного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенційні можливості розвитку фермерських господарств як складової аграрного виробництва відображають дані співвідношення урожайності сільськогосподарських культур фермерських господарств та інших організаційно-правових груп. Як бачимо, по переважній більшості позицій (окрім вирощування плодових культур) протягом аналізованого терміну фермери суттєво відстають від сільськогосподарських підприємств, де більш активно використовується механізована праця, а також сучасні техніко-технологічні засоби. Співвідношення урожайності зернових культурах по фермерських господарствах та сільськогосподарських підприємствах протягом аналізованого терміну становило близько 75%, а аналогічний показник по соняшнику – 90%. Викликає занепокоєння той факт, що динаміка по зернових демонструє негативний тренд, зокрема загальне скорочення протягом аналізованого терміну становило 3% (табл. 1).

Аналогічний показник по соняшнику коливається в межах статистичної похибки, хоча і негативно відображає співвідношення результативності даного галузевого напрямку у фермерських господарствах та сільськогосподарських підприємствах. Схожа ситуація спостерігається у виробництві овочевих культур, де урожайність по фермерських господарствах є меншою, ніж аналогічні показники сільськогосподарських підприємств протягом аналізованого періоду на 10-15%.

Єдиним напрямом рослинництва, в якому фермерських господарствам в якості конкурентів виступають представники дрібнотоварного сектору, є садівництво. Протягом аналізованого терміну урожайність фермерських господарств, або перевищувала аналогічний показник сільськогосподарських підприємств майже на 30%,або була практично ідентичною. Окремі коливання урожайності слід, на нашу думку, пояснювати несприятливими природно-кліматичними обставинами, оскільки за сучасних умов рівень агро-

технологічного забезпечення садівницьких фермерських господарств не дозволяє їм ефективно протидіяти раптовим природним факторам. Слід водночас відмітити, що в окремих випадках намагання фермерів вплинути на погодні умови, зокрема ліквідувати небезпеку дощу під час достигання плодово-ягідної продукції, має негативний ефект для навколишнього середовища. Слід також відзначити, що дана практика не відповідає принципам соціально відповідального ведення бізнесу, зокрема в тій його частині, що стосується необхідності орієнтуватися на стандарти екологічної відповідальності.

Заслуговує на додаткову увагу в даному аспекті місце, яке займає дрібнотоварний сектор в системі виробництва сільськогосподарської продукції, його вплив на загальний стан конкурентного середовища і можливості галузевої диверсифікації для фермерських господарств. З одного боку, підприємницька активність переважної більшості господарств населення має на меті самозабезпечення та носить вимушений характер, оскільки є реакцією на негативні соціально-економічні умови як в цілому в державі, так і в системі сільських територій. При цьому рівень техніко-технологічного забезпечення споживчої та споживчо-товарної частки даної категорії сільгоспвиробників не дає їм можливості повноцінно конкурувати із фермерськими господарствами та сільськогосподарськими підприємствами.

Водночас наявність додаткових джерел фінансування (пенсійні та пайові виплати тощо), а також можливість тривалого функціонування в режимі безприбутковості робить їх більш стійкими та створює відповідні перешкоди для фермерських господарств. Також необхідно відмітити неоднорідність даної категорії, наявність господарств товарного спрямування, які активно використовують залучену сільськогосподарську техніку, вирощуючи, переважно, зернові та технічні культури. Використання робочої сили членів родини дає можливість представникам дрібнотоварного сектору аграрного виробництва займатися вирощуванням продукції, яка потребує ручної праці (овочівництво, картоплярство, садівництво).

Зазначені обставини обумовлюють той факт, що фермерські господарства займають проміжну позицію між крупними сільськогосподарськими підприємствами, що дуже часто мають змогу самостійно реалізовувати вирощену продукцію кінцевому споживачу, та товарною частиною господарств населення, яка в своїй діяльності орієнтується виключно на посередницькі структури, оскільки не має власних каналів збуту. Водночас чисельність суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва (товарного та споживчого типу) створює негативний для фермерів ефект масштабу, внаслідок якого частка товарних сімейних господарств у загальному обсязі валового збору продукції рослинництва є відносно незначною. Працезатратний характер виробництва картоплі та овочів робить дані галузеві напрямки менш привабливим для фермерських господарств, при цьому необхідно відмітити, що низька активність товарних сільгоспвиробників в даних галузевих напрямках є закономірним результатом кризи переробної промисловості, що мала місце у 90-х роках минулого століття. Скорочення кількості переробних підприємств, а також спроби монопольного цінового диктату з боку переробників призвели до переорієнтації значної частки аграріїв на вирощування зернових та технічних культур.

Аналогічна причина, хоча і в менших масштабах, стала наслідком коливань валового збору цукрових буряків у фермерських господарствах. Аналізуючи сучасний стан розвитку вітчизняної цукрової галузі, переважна більшість фахівців висловлює занепокоєння щодо її подальших перспектив.

Як зазначають Г. Филюк та Д. Ситенко, протягом 2011-2013 рр спостерігалося погіршення становища багатьох підприємств цукрової промисловості, що, в свою чергу, призвело до скорочення їхньої чисельності. Дані процеси пояснюються перевищенням обсягів виробництва цукру над його споживанням, і, як наслідок, формування значних обсягів перехідних запасів [8].

О.Г. Данькевич вказує на те, що цукрова галузь, була однією з головних, що підтримувала життєвий рівень села, давала надходження до бюджетів усіх рівнів, цукрові заводи були осередками, навколо яких формувалася соціальна сфера сільських і міських населених пунктів (школи, дитсадки, лікарні,

Таблиця 1

Співвідношення показників урожайності с.-г. культур у фермерських господарствах до інших категоріях с.-г. виробників, %

Види продукції	Рік						2015 до 2010, +-
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Зернові та зернобобові культури							
Усі категорії	81,4	82,2	76,9	80,5	80,8	81,2	-0,2
С.-г. підприємства, разом	79,4	77,9	71,9	73,5	74,3	76,2	-3,2
Господарства населення	87,6	96,5	94,5	99,7	104,1	98,5	10,9
Соняшник							
Усі категорії	89,3	92,9	93,9	96,3	93,8	96,3	7
С.-г. підприємства, разом	87,0	90,0	89,1	90,9	88,8	90,4	1,1
Господарства населення	102,3	110,3	120,2	123,7	123,8	129,2	26,9
Овочі							
Усі категорії	91,7	121,8	132,7	144,2	142,9	153,5	61,8
С.-г. підприємства, разом	76,9	84,7	84,3	92,7	85,7	87,0	10,1
Господарства населення	93,7	128,7	140,8	151,4	152,2	164,2	70,5
Плодові							
Усі категорії	63,6	57,1	55,2	56,8	71,6	66,7	3,1
С.-г. підприємства, разом	130,1	118,3	96,5	98,2	127,0	98,5	-31,6
Господарства населення	50,5	45,7	45,9	48,4	60,6	59,3	8,8

** Розраховано за даними Головного управління статистики України*

їдальні, магазини, будинки побуту, гуртожитки, житлові будинки). Державна політика в галузі протягом перехідного періоду не була спрямована на збереження, підтримку і розвиток. Маючи надпотужності по виробництву бурякового цукру, вітчизняні аграрії втратили ринки його збуту. Замість затвердження державної програми і проведення згідно неї виваженої реструктуризації галузі для зменшення руйнівних наслідків переходу до ринку, держава самоусунулася від цих проблем. Таким простим способом було зекономлено сотні мільйонів гривень, які необхідно було б витрачати на поступове виведення з експлуатації неефективних цукрових заводів [3].

Таким чином ми бачимо, що наявність розвиненої інфраструктури є однією за найважливіших умов підприємницької активності фермерських господарств в межах окремої галузі, як в рослинництві, так і в тваринництві. При порівняльному аналізі рівня продуктивності фермерських господарств та інших категорій сільськогосподарських виробників в тваринництві, нами приймався до уваги той факт, що використання уніфікованого показника, аналогічному урожайності, є неможливим. Внаслідок цього було обрано наступні показники продуктивності худоби та птиці: виробництво м'яса в розрахунку на 1 умовну голову (оскільки приймається також до уваги результативність свинарства, м'ясного птахівництва та вівчарства), надій на 1 корову, аналогічно розраховуються показники продуктивності по виробництву яєць, вовни та бджільництву.

Проміжна сутність фермерських господарств як складової системи аграрного виробництва, в повній мірі прослідковується в процесі порівняльного аналізу продуктивності галузей тваринництва в даному сегменті аграрного підприємництва та іншим організаційно-правовим категоріям сільгоспвиробників. Стабільне перевищення продуктивності тваринницьких галузей у фермерів по відношенню до інших суб'єктів аграрного виробництва спостерігається тільки по двох позиціях: у виробництві м'яса, порівняно із господарствами населення, та виробництві меду, відносно аналогічного показники сільськогосподарських підприємств (табл. 2).

У першому випадку спостерігається поступове (хоча із певними коливаннями) зростання даного показника протягом аналізованого періоду, в результаті чого його кінцеве значення перевищує як середнє значення (130%) на 10%, так і дані 2010 року (на 17%). По виробництву меду продуктивність фермерських господарств перевищує аналогічний показник сільськогосподарських підприємств за аналізований термін в середньому на 40%, проте його чисельне значення за 6 років суттєво коливалося від 170% у 2010 році до 120% у 2011 та 2012 роках.

Такі коливання, на нашу думку, є результатом неспроможності фермерських господарств суттєвим чином впливати на стан ринкової кон'юнктури в галузевому сегменті, аграрії вимушені пристосовуватися до існуючих умов, що створюються внаслідок поєднання впливу зовнішніх факторів, а також діяльності крупних агрокомпаній, які диктують правила щодо збуту продукції, а також характеру надання сервісних послуг.

Особливості розвитку тваринництва як форми підприємницької активності фермерських господарств обумовлені, в цілому, тими ж обставинами, що визначали галузеві напрямки рослинництва, а саме:

– наявністю конкуренції з боку високотоварних сільськогосподарських підприємств, що здійснюють виробництво продукції тваринництва на промислових засадах, що дозволяє їм знижувати індивідуальну собівартість продукції, створюючи тим самим значні конкурентні перешкоди для фермерів;

– відсутністю належного інфраструктурного забезпечення відповідного галузевого напрямку, що створює перешкоди, пов'язані із необхідністю переробки, зберігання та реалізації готової продукції;

– більш швидкопсувний характер переважної більшості видів продукції тваринництва, у порів-

Таблиця 2

Співвідношення продуктивності худоби та птиці у фермерських господарствах та інших категоріях с.-г. виробників*

Види продукції	Рік						2015 до 2010, +-
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
М'ясо							
Усі категорії	96,2	105,3	99,7	109,5	99,4	90,89	-5,34
С.-г. підприємства, разом	73,7	81,6	75,0	80,1	73,9	96,55	22,82
Господарства населення	123,8	136,2	133,5	154,1	140,3	140,31	16,48
Молоко							
Усі категорії	72,9	78,1	82,3	84,4	83,5	96,55	23,63
С.-г. підприємства, разом	81,8	86,3	83,5	84,6	79,2	85,58	3,82
Господарства населення	70,8	75,9	81,9	84,4	84,9	75,14	4,39
Яйця							
Усі категорії	32,4	41,1	28,9	25,7	30,9	34,11	1,73
С.-г. підприємства, разом	28,2	35,5	24,3	22,7	27,7	33,56	5,32
Господарства населення	38,6	50,5	37,0	30,7	36,7	34,88	-3,74
Вовна							
Усі категорії	92,9	91,8	92,8	79,5	94,3	94,58	1,63
С.-г. підприємства, разом	94,60	94,79	103,66	90,87	92,72	96,49	1,89
Господарства населення	92,61	91,20	90,93	77,74	94,58	87,86	-4,75
Мед							
Усі категорії	108,61	78,16	83,47	95,13	98,32	90,91	-17,7
С.-г. підприємства, разом	170,42	119,95	119,90	139,76	158,37	137,72	-32,7
Господарства населення	107,16	77,25	82,72	94,32	97,42	86,82	-20,34

** Розраховано за даними Головного управління статистики України*

нянні із рослинницькою, що унеможливлює тривале зберігання готової продукції у натуральному вигляді;

– наявність дешевої кормової бази, бажано власної, відповідного матеріально-технічного, технологічного, професійно-кваліфікаційного та фінансового забезпечення;

– здатність реалізовувати тривалі декілька річні бізнес-проекти, що являють собою міні-ферми з вирощування худоби та птиці.

Як вже відмічалося, переважна більшість вітчизняних фермерів не має бажання включатися у затратний бізнес-проект, який передбачає консолідацію підприємницьких зусиль 10-20 аналогічних господарств, намагаючись вирішувати питання організації конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції самостійно, при цьому обираючи відповідний галузевий напрямок, де конкуренцію їм можуть скласти виключно суб'єкти дрібнотоварного сектору аграрного виробництва. Також слід відмітити, що підприємницька активність в тваринництві сільськогосподарських підприємств промислового типу зосереджується переважно в птахівництві.

Враховуючи той факт, що товарні селянські господарства є за своєю економічною сутністю більш конкурентоспроможними, ніж споживчі, то навіть за умов дещо нижчої продуктивності, ніж у господарствах населення, вітчизняні фермери мають змогу здійснювати виробництво тваринницької продукції в більш вигідних обставинах, ще демонструє динаміка відповідних показників по інших видах продукції. По виробництву молока та вовни чисельне значення співвідношення продуктивності як у порівнянні із сільськогосподарськими підприємствами, так і господарствами населення, коливалося в середньому від 81% (молоко співвідношення із господарствами населення) до 94% (вовна, сільськогосподарські підприємства).

Слід також відмітити, що по переважній більшості видів продукції спостерігається позитивна динаміка чисельного значення аналізованого показника, незважаючи на певні коливання синусоподібного характеру. Особливо чітко видну дану тенденцію у виробництві м'яса, де зростання продуктивності фермерських господарств спостерігається як по відношенню до сільськогосподарських підприємств, так і (більшою мірою) до господарств населення. В останньому випадку чисельне значення за аналізований період збільшилося на 16%. Водночас, незважаючи на загальні позитивні тренди, значення фермерських господарств як суб'єкта, що визначає стан кон'юнктури на вітчизняному ринку продукції тваринництва, є незначним.

Висновком з даної ситуації, на нашу думку, має стати стимулювання фермерських господарств до більш активної підприємницької діяльності у зазначеній галузі, де, за рахунок застосування власної матеріально-технічної бази, засобів механізації, вони мають великі перспективи для розвитку. Доведено, що переважна більшість господарств населення, а саме особисті селянські господарства, не зможуть скласти реальної конкуренції високотоварним фермерським господарствам.

Необхідність забезпечення державних заходів щодо сприяння розвитку вітчизняного фермерства як суб'єкту аграрного виробництва є беззаперечною, враховуючи перспективи інтеграції національної економіки у європейський економічний простір. Таким чином конкурентоспроможний розвиток вітчизняних фермерських господарств має забезпечуватися не тільки шляхом самовиживанням суб'єктів аграрного підприємництва і скороченням кількості менш пристосованих, але й за рахунок заходів державної підтримки організаційно-економічного, матеріально-технічного та фінансово-інформаційного характеру.

Висновки з проведеного дослідження. Доведено, що за сучасних умов фермерські господарства демонструють широкий спектр підприємницької активності в аграрній галузі. Порівняльний аналіз продуктивності по різних напрямках рослинництва та тваринництва підтверджує думку щодо проміжного статусу вітчизняного фермерства між сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. В статті відзначається наявність негативного впливу зовнішніх факторів на галузевий розвиток фермерських господарств. Автор доводить необхідність виваженої державної політики щодо забезпечення належної організаційної та інформаційної підтримки розвитку вітчизняного фермерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збарський В. К. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства. / В. К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 36-45.
2. Збарський В. К. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності в аграрній сфері України / В. К. Збарський, М. Ф. Бабієнко // Вісник аграрної науки. – 2014. – № 9. – С. 54-60
3. Данькевич, О. Г. Українські перспективи цукрового виробництва [Електронний ресурс] / О. Г. Данькевич // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1494
4. Малік М.Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М. Й. Малік, Л. В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5-14.
5. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в україні (на прикладі ферм з виробництва молока)/ [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 60с.
6. Саблук П.Т. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. // Економіка АПК. – 2014. – № 7 – С. 26.
7. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року/ [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 74с.
8. Филюк Г., Ситенко Д. Причини кризового стану підприємств цукрової галузі України та шляхи їх розв'язання/ Г.Филюк, Д. Ситенко. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – Вип. 5. – С. 6-11.
9. Чаянов А.В. Природа крестьянского хозяйства и земельный ре-жим/А.В. Чаянов // Труды Всерос. съезда Лиги аграрных реформ. – М., 1918. С.4-5.
10. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.

УДК 658:005

Раца О.Б.
аспірант
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Робота присвячена вирішенню питань, що стосуються проблеми економічної безпеки, що має вагоме значення в контексті взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища, а особливо із споживачами. У статті обґрунтовується можливість і доцільність необхідності врахування економічних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Предметом дослідження є споживча поведінка підприємства у системі забезпечення економічної безпеки. Метою статті є обґрунтування загального механізму формування стратегій споживчої поведінки у контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. У роботі проведено аналіз досліджень вітчизняних та закордонних вчених щодо проблем забезпечення економічної безпеки підприємства. Проведено аналіз дефініції «економічна безпека підприємства» в контексті узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища з допомогою діалектичного та класифікаційно-аналітичного методів, дедукції, індукції, аналізу, синтезу. На основі отриманих результатів, зроблено висновки про існування стійкого причинно-наслідкового зв'язку між поняттям економічної безпеки підприємства та необхідністю узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Крім цього, у статті обґрунтовується зв'язок економічної безпеки підприємства із стратегічним плануванням та управлінням. У роботі наводяться аргументи, які підтверджують авторське бачення алгоритму стратегічного управління споживчою поведінкою підприємства у системі забезпечення економічної безпеки. Охарактеризовано процес формування споживчої поведінки підприємства. Показано, що у вхідній інформації, що надходить до підприємства, ключовою є поведінка споживачів. Дано коротку характеристику всіх етапів бачення алгоритму стратегічного управління споживчою поведінкою підприємства. У результаті проведеного дослідження зроблено висновки щодо доцільності постійного відслідковування та врахування змін у мотиваційному профілі споживача, визначення пріоритетних чинників, що на нього впливають, є ключовим інструментом для забезпечення економічної безпеки підприємства. Результати дослідження можуть служити практичними рекомендаціями підприємствам, які прагнуть підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: споживча поведінка, економічна безпека підприємства, зовнішнє середовище, алгоритм, стратегічне управління.

Ratsa O.B. STRATEGIC MANAGEMENT OF CONSUMER BEHAVIOR OF ENTERPRISE IN THE SYSTEM OF SUPPORT ECONOMIC SAFETY

This work is devoted to solving issues relating to problems concerning economic safety that has a significant importance in the context of interaction with the subjects of the environment, especially with consumers. There was a proved possibility and expediency need to incorporate economic interests with the interests of the enterprise business environment in the article. The subject of research is the consumer behavior in the system of enterprise to ensure economic safety. The article aims to substantiation of the formation mechanism of the general strategy of consumer behavior in the context of economic safety. There were analyzed studies of domestic and foreign scientists on issues of economic safety of enterprise in article. Analysis conducted such definitions as «economic safety of enterprise» in the context of reconciling the interests of the enterprise with those of the subjects of the environment through dialectical classification and analytical methods and methods of deduction, induction, analysis and synthesis. On the basis the results, it was concluded about the existence of sustainable causal connection between the notion of economic safety of enterprise and the need to reconciling the interests with the interests of the enterprise of subjects environment. In addition, there is justified by the relationship economic safety of enterprise of strategic planning and management in the article. It was presented arguments supporting the author's vision of strategic management algorithm consumer behavior the enterprise in the system to ensure economic safety. It described the process of formation of consumer behavior enterprise. It was shown that input information coming to the company, the key is consumer behavior. The author was given a brief description of all stages of strategic management vision algorithm for consumer behavior business. As a result of the research it was concluded regarding the advisability a permanent track and account changes in consumer motivational profiles, identifying priority factors influence on him, is a key instrument for ensuring economic safety. Research results can serve as practical recommendations to enterprises that seek to increase the level of economic safety.

Keywords: consumer behavior, economic safety, the environment, algorithm, strategic management.

Постановка проблеми. В умовах невизначеності ринку та трансформацій економіки для створення конкурентних переваг національних підприємств особливої актуальності набуває проблема економічної безпеки, що має вагоме значення в контексті взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища, а особливо із споживачами. Ідеологія таких відносин передбачає перехід до індивідуального підходу до споживача, формування споживчих профілів, задоволення персональних потреб або потреб окремої споживчої групи. Це дозволяє побудувати довгострокові відносини з споживачами, що і стане запорукою забезпечення економічної безпеки підприємства в середньо- та довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем забезпечення економічної безпеки підприємства розглядаються багатьма науковцями, що неминуче розширює диференційовані підходи до цього поняття. Найбільш вагомими результатами наукової думки в цьому напрямку видаються: формування понятійного апарату (Т.М. Адаменко, Г.В. Козаченко [1], В.П. Пономарьов [2]), визначення основних складових, розроблення системи критеріїв оцінки (В.Л. Ортинський [3], Л.Є. Шульженко [4]), дослідження методології визначення економічної безпеки підприємства (А.С. Товб і Г.Л. Ципес [5]), формування інструментів підтримки та механізмів забезпечення економічної безпеки (О.Ф. Новікова [6], Є. І. Овчаренко[7]), визначення стратегічних напрямів управління економічною безпекою (І.А. Бланк [8], Т.Г. Васильців[9], О.В. Зибарева, О.О. Петращак [10]), тощо.

Невирішені складові загальної проблеми. Проте, одним з невирішених питань залишається забезпе-

чення економічної безпеки підприємства в контексті взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища, а особливо із споживачами.

Формулювання цілей статі. Для забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства необхідно враховувати економічні інтереси підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Одним з ключових суб'єктів зовнішнього середовища з огляду на чутливість до змін та ступінь впливу на діяльність підприємства, є споживач. Стратегічне управління споживчою поведінкою підприємства є одним із базових складових забезпечення економічної безпеки в довгостроковій перспективі. Отже, мета роботи – запропонувати загальний механізм формування стратегій споживчої поведінки у контексті забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до основної мети роботи, видається доцільним обґрунтувати причинно-наслідковий зв'язок між «управлінням споживчою поведінкою підприємства» та «забезпеченням економічної безпеки підприємства». Так, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов трактують економічну безпеку підприємства «як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства» [2]. В.Л. Ортинський розглядає економічну безпеку підприємства як захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [3, с. 121]. О.Ф. Новікова дає наступне визначення економічної безпеки підприємства як стану захищеності економічних інтересів особи, суспільства, держави від економічних загроз та інших загроз національній безпеці, які на них впливають [6, с. 78]. За І.А. Бланком, економічна

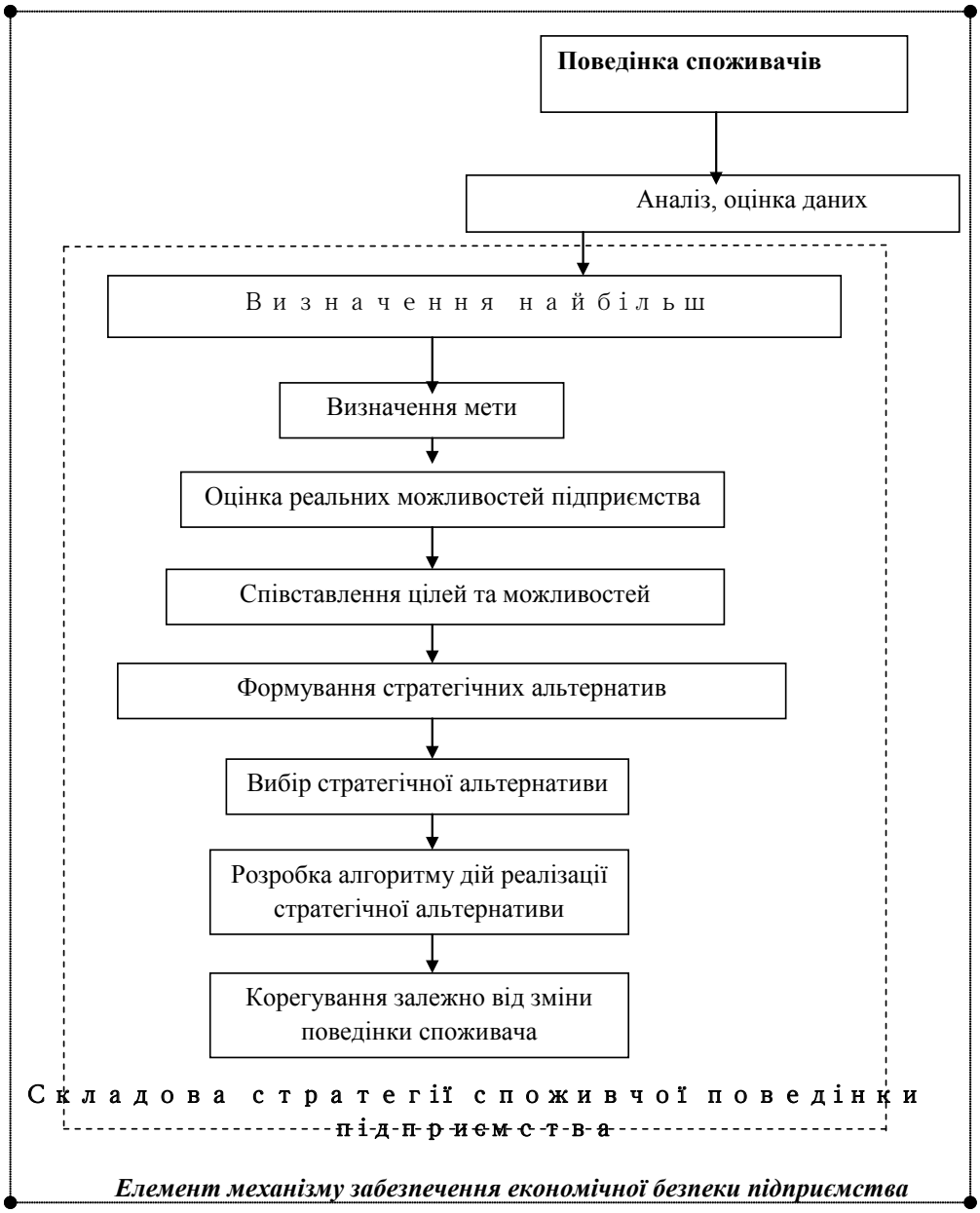

Рис. 1. Алгоритм стратегічного управління споживчою поведінкою підприємства у системі забезпечення економічної безпеки

Джерело: складено автором

безпека підприємства – це становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому [8, с. 219]. На думку Т.Г. Васильціва, економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності [9, с. 74].

Крім того, Яременко О. Ф. зазначає, що ринкова складова економічної безпеки відображає ступінь відповідності існуючих можливостей підприємства власній стратегії розвитку та зовнішнім можливостям [11].

Таким чином, простежується прямий зв'язок між поняттям економічної безпеки підприємства та необхідністю узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Загальний вплив на суб'єкти зовнішнього середовища в цілому, та споживача зокрема охоплює такі дії: моніторинг, здійснення аналізу профілю споживача, стратегічне планування та управління, оперативне управління, загальна оцінка та контроль.

Оскільки економічна безпека підприємства має прямий зв'язок із стратегічним плануванням та управлінням, то ми зосередимо увагу саме на стратегії управління споживчої поведінкою підприємства з урахуванням цілей, засобів і можливостей їхнього досягнення, умов господарювання.

Проведення аналізу на глобальному, національному, галузевому і суб'єктному рівнях дає змогу оцінити конкуренті перспективи й окреслити орієнтири щодо формування та реалізації стратегії підприємств. Сьогодні, на більшості українських підприємств, управління стратегічно не узгоджене зі змінами середовища, в якому функціонують суб'єкти господарювання. Так, визначена Н.П. Карачиною інтерпретація категорії «економічна поведінка підприємства» (комбінація закономірних дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства в умовах вибору та адаптації до змін) свідчить про те, що поведінка суб'єкта не є абсолютно детермінованою; в ній завжди існують елементи спонтанності, інтуїтивності, експромту [12]. Різниця у тому,що поведінка підприємства може мати як цілеспрямований, так і спонтанний характер, в той час як стратегія лише – цілеспрямований.

За визначенням Н.П. Карачини, О.В. Лазарук, Н.І. Ганзієнко, модель поведінки підприємства – це прогнозовані і передбачувані дії організації у відповідь на сигнали соціоекономічного та політичного ландшафту, обумовлені складним комплексом взаємодії змістовних чинників внутрішніх підсистем та зовнішнього середовища [13, с. 15]. Саме тому, моделювання стратегії управління споживчою поведінкою підприємства передбачає використання одного із запланованих «портфелів» науково обґрунтованих інструментів, дій залежно від зміни толерантності споживача до товару та (чи) власне самого підприємства.

Аналіз стратегічної взаємодії підприємства із споживачами в умовах невизначеності ринку обумовив висновок щодо їх подвійної взаємодії з економічною поведінкою, адже сформовані стратегічні цілі визначають характер та сутність поведінки підприємств, а поведінка підприємства, своєю чергою, реалізує цілі стратегії. На підставі результатів власних досліджень пропонується авторське бачення алгоритму стратегічного управління споживчою поведінкою підприємства у системі забезпечення економічної безпеки (рис. 1).

Як видно з рис. 1, процес формування споживчої поведінки підприємства має тісний взаємозв'язок зі забезпеченням економічної безпеки підприємства. У вхідній інформації, що надходить до підприємства, ключовою є поведінка споживачів. Зібрана інформація проходить стадії обробки та аналізу інформації, після чого виділяються основні чинники. Наступним етапом є формування стратегічної мети, оцінка реальних можливостей підприємства, їх співставлення, на основі чого формуються стратегічні альтернативи, вибір стратегічної альтернативи, яка б забезпечила виконання мети. Для реалізації обраного вектору руху розробляється алгоритм дій, який впроваджується з урахуванням змін.

Висновки. Зазначена складова стратегії споживчої поведінки підприємства знаходяться у неперервному взаємозв'язку із механізмом забезпечення економічної безпеки. Формування споживчої поведінки підприємства обумовлюється зовнішніми відносно суб'єкта умовами, власними цілями та прагненням споживача. Тому, постійне відслідковування та врахування змін у мотиваційному профілі споживача, визначення пріоритетних чинників, що на нього впливають, є ключовим інструментом для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Запропонований алгоритм стратегічного управління споживчою поведінкою підприємства в подальших дослідженнях можуть бути розширений до окремих заходів або їх комплексу з оцінкою економічних та соціальних наслідків їх реалізації для підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Посилення такого взаємозв'язку сприятиме захисту підприємства від втрати життєздатності, адаптації до умов невизначеності ринку, що, в своєю чергу, сприятиме забезпеченню економічної безпеки як в коротко-, так і в довгостроковому періодах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень / Г. В. Козаченко, Т. М. Адаменко // Науковий Вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – №1(69). – С. 90–95.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов // Теорія та практика управління у трансформаційний період: Зб. наук. праць. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2001. – Т. 3. – С. 3-7.
3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Шульженко Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу: системний підхід : [монографія] / Л. Є. Шульженко. – Луганськ: ТОВ «Промдрук», 2014. – 318 с.
5. Товб А. С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – С. 237–239.
6. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення : [монографія] / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.
7. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : [монографія] / Є. І. Овчаренко. – Лисичанськ: «КИТ-Л», 2015. – 483 с.
8. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства / Бланк І. А. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.
9. Васильців Т. Г. Економічна безпека України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
10. Особливості управління підприємствами в умовах глобальних викликів : монографія / за заг. ред. О. В. Зибаревоїю – Чернівці: Технодрук, 2016. – 320 с.

11. Яременко О. Ф. Проблеми використання сучасних методик діагностики стану економічної безпеки підприємств / О. Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5, том 2. – С. 13–17.
12. Karachina N. P. Principles of the microeconomic efficiency analysis from the positions of the category "behavior ofenterprises". Materialy Tym 5(10) 2008. Economiczne nauki, Pravo, Pedagogiczne nauki, Filologicznenauki, Nauki biologicznychne, Medycyna, Techniczne nauki: Przemysl. Nauka i studia. – P. 25–30.
13. Карачина Н. П. Методологічні аспекти моделювання економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина, О.В. Лазарчук, Н.І. Ганзієнко // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – № 1. – С. 14–19.

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338

Хамига Ю.Я.
аспірант
Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі тіньової економіки України, визначено основні положення щодо причин її виникнення та розвитку, окреслено напрями детінізації, особливу увагу приділено місцю податкових механізмів у протидії тіньовій економіці. Розглянуто перспективи використання фінансового контролінгу в посиленні фінансової безпеки.
Ключові слова: фінансова безпека держави, фінансовий контролінг, тіньова економіка, детінізація економіки.

Хамига Ю.Я. НАПРАВЛЕНИЯ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
Статья посвящена проблеме теневой экономики Украины, определены основные положения о причинах ее возникновения и развития, определены направления детенизации, особое внимание уделено месту налоговых механизмов в противодействии теневой экономике. Рассмотрены перспективы использования контроллинга в усилении финансовой безопасности.
Ключевые слова: финансовая безопасность государства, финансовый контроллинг, теневая экономика, детенизация экономики.

Khamyha Yu.Ya. DIRECTIONS FOR UNSHADOWING THE ECONOMY OF UKRAINE
The article is devoted to the problem of the shadow economy of Ukraine, the main provisions on the causes of its occurrence and development are defined, the directions of de-shadowing are outlined, special attention is paid to the place of tax mechanisms in counteracting the shadow economy. The perspectives of using financial control in strengthening financial security are considered.
Keywords: financial security of the state, financial control, shadow economy, shadow economy.

Постановка проблеми. Протягом останніх років, економічне становище України характеризується значним розширенням масштабів тіньової економіки та посиленням її впливу на соціально-економічне життя суспільства. Тінізація економіки зумовлює структурні деформації і диспропорції суспільно-економічного розвитку, гальмує процеси державотворення в країні, не сприяє курсу демократизації суспільства та європейської інтеграції України.

Масштабність тіньових процесів супроводжується зростанням небезпеки для національної економіки і зниженням головного пріоритету – забезпечення національних інтересів, які полягають у підвищенні конкурентоспроможності людини, суспільства, держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Причини виникнення та шляхи мінімізації тіньової економіки та її обсягів висвітленні у працях як зарубіжних так і вітчизняних науковців. Над вирішенням цієї проблематики працюють такі вітчизняні дослідники як А. Базилюк, З. Варналій, С. Коваленко, В. Засанський, І. Мазур, О. Турчинов та ін. Проте відсутність на сьогодні комплексу узгоджених заходів, які б протидіяли тіньовій економіці України, та тенденція до посилення тінізації господарських відносин в країні породжує необхідність подальшого наукового пошуку.

Метою дослідження є висвітлення сутності тінізаційних процесів, чинників тінізації та розробка пропозицій задля забезпечення процесу детінізації національної економіки.

Виклад основних положень. Найпоширенішими способами нелегального експорту капіталів і фінансового шахрайства, на думку науковців, є:

1) неповернення коштів закордонними партнерами і переказ їх на спеціальні зарубіжні рахунки;

2) угоди з неплатоспроможними іноземними партнерами (шахраями, банкрутами тощо), змова з ними про поділ грошей тощо.

Тіньовий сектор існує у всіх країнах, але в Україні його розміри є особливо значними. Він достатньо різноманітний, важко піддається узагальненню і порівнянню. В Україні присутні загальні риси нелегальної економічної діяльності, проте окремі чинники іллегалізації є відмінними, характерними лише для специфічних національних умов. Перебуваючи на посттрансформаційному етапі розвитку, українська економіка наділена й характеристиками, притаманними транзитивним економікам. Зокрема, зумовлена історичними обставинами, відсутністю протягом тривалого часу реального власника, руйнуванням системи правових інститутів, укоріненням неформальних стандартів поведінки.

Ключовими передумовами високого рівня тінізації національної економіки залишаються неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності. До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать:

– суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази в окремих секторах, що відображає низький рівень структурних компонентів індексу економічної свободи та зростання тінізації (індекс економічної свободи у 2016 році становив 46,3 бали, що є найнижчим показником з 43-х європейських країн, а з поміж 177 країн, що оцінювались, Україна посіла 161-е місце, такий показник є свідченням пригнічення економічної свободи в державі) [6];

– недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи (за даними рейтингу глобального індексу конку-

рентоспроможності у 2015-2016 рр. Україна посіла 138-е місце за показником захисту прав міноритарних акціонерів та 137 місце за показником захисту прав власності) [7];

– високий рівень монополізації внутрішнього ринку (за даними Антимонопольного комітету у 2016 році з загального обсягу реалізованої продукції в Україні 49,8 % продукції реалізовувалося на ринках із конкурентною структурою. Найбільш монополізованими є окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства) [8];

– недієвість організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства;

– неефективність функціонування судової та правоохоронної системи.

Тобто системна криза економіки та права є визначальними факторами для подальшого нарощування обсягів тінізації економіки.

Розвиток тіньової економіки є, з одного боку, реакцією на сам факт державного регулювання. Регулювання, в свою чергу, неможливе без обмежень, а нерозумні обмеження провокують їх порушення, особливо якщо це вигідно. Значна кількість видів тіньової економіки (наприклад, ухилення від податків) пояснюються саме недоліками державного регулювання – бюрократизацією управління, занадто високими податками тощо [4].

Тобто, можна констатувати, що кореневою першопричиною формування тіньового сектору економіки є наявні вимоги та обмеження, які висуваються державою до суб'єктів економічної діяльності. В свою чергу, порушення цих вимог, обмежень та заборон є підґрунтям для виникнення та існування будь-якого виду тіньової економічної діяльності. Чим інтенсивнішими є дані вимоги та обмеження, тим ширший є простір потенційних можливостей для ефективного функціонування тіньового сектору.

В загальному вигляді, основними причинами, які гальмують процес виходу економіки України з тіні, є:

– системні вади податкової політики (чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян);

– відсутність повноцінного ринкового середовища (уповільнення інституційних, структурних та економічних змін, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розробляти неформальні механізми взаємної співпраці);

– високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців (корупція є одним з головних чинників, який впливає на розвиток України та залишається одним з найбільших перепон на шляху її інтеграції до світового співтовариства);

– нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату;

– недостатній захист інвесторів;

– нестабільне політичне середовище та ін. [2, 15].

Поширення тіньової економіки негативно позначається на дієвості механізмів та інструментів глобального управління та управління національними економіками. Основними сучасними проблемами тінізації економічних відносин у глобальному вимірі визнані тіньова зайнятість та тінізація фінансових потоків. Незважаючи на те, що проблема тінізації вже вийшла за межі національних економік, поки що відсутній цілісний та скоординований між країнами план дій щодо подолання тіньової економіки.

Існуючі програмні документи або стосуються подолання її окремих проявів, зокрема відмивання «брудних грошей», боротьбі з економічною злочинністю тощо, або спрямовані на протидію тіньовій економічній діяльності у масштабах національних економік.

Тінізація економічних відносин має специфічний вплив на економіку України. Зовнішні кризові явища швидко призводять до масштабного вилучення капіталів з офіційної економіки, що поглиблює її кризовий стан. У контексті ризиків розбалансованості світової економіки та загроз чергової економічної кризи руйнування механізмів та інструментів тінізації економічної діяльності є передумовою забезпечення стійкості економіки до кризових явищ.

Високий рівень тінізації економіки України зумовлений несприятливим інституційним середовищем ведення бізнесу. До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать: суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази, недієвість організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства, неефективність функціонування судової та правоохоронної системи, неефективне адміністрування податків, ускладненість доступу до земельних ресурсів, високий рівень злочинності, відсутність історичної практики дотримання норм та моральних стандартів законослухняної поведінки у суб'єктів господарювання та громадян. Зниження рівня тінізації економіки є передумовою досягнення цілей та ефективності заходів. Масштаби тінізації економічних відносин в Україні продовжують залишатися наближеними до їх критичного рівня, який за оцінками експертів дорівнює 40 %. За таких умов важелі регулювання економіки втрачають дієвість, що загрожує результативності реалізації реформ.

Відмінності впливу держави на тіньову економіку розкриваються через застосування адміністративних та економічних методів. Економічні методи (зокрема удосконалення податкового та трудового законодавства, системи соціального захисту населення, підготовки та перепідготовки кадрів) будуть дієвішими для тіньових підприємців та самозайнятих. Це дає можливість підтримати легальну діяльність національних виробників, і карно-адміністративні методи тут будуть менш дієвими.

Покращення нормативно-правової бази є пріоритетнішим порівняно із застосуванням адміністративних покарань. Йдеться не лише про інституціональні реформи, а про комплексний підхід до формування конкурентного середовища та забезпечення умов розвитку підприємництва. В окремих ситуаціях є необхідною саме жорсткість законодавчих норм для боротьби з тіньовими методами економічної діяльності, зокрема, кримінальні порушення законодавства, корупція.

На сучасному етапі карно-адміністративні заходи боротьби з тінізацією економіки не дають належних позитивних результатів. За міжнародним рейтингом Doing Business 2016, умови для ведення бізнесу в Україні – одні з найгірших у світі (142-ге місце серед 183 країн). Сусідами по рейтингу України є Гондурас, Гамбія, Сирія та Філіппіни. У своєму регіоні – Східній Європі та Центральній Азії – Україна за легкістю ведення бізнесу випереджає тільки Узбекистан та Таджикистан, посідаючи 25 місце із 27. Найскладніше у країні отримати дозволи на будівництво (181 місце із 183); сплатити податки (181 місце

із 183); закрити бізнес (145 місце); вести зовнішньоекономічну діяльність (139 місце). Порівняно легко отримати кредит (30 місце) та забезпечити виконання контрактів (43 місце). Особливо високим є показник тривалості часу, який витрачає компанія на сплату податків в Україні, хоча поступово ситуація починає покращуватись. За оцінками Міжнародної фінансової корпорації, які надані в звітах Doing Business, час на сплату податків в Україні за 2016 р. скоротився більш ніж удвічі (оцінка Doing Business 2014, становить 2085 год, а Doing Business 2016 – 736 год), що понад удвічі перевищує час, який витрачається на аналогічні процедури в країнах Східної Європи та Середньої Азії. Аналіз податкового законодавства, бухгалтерських процедур, підготовки податкових звітів і процедур оплати податків та зборів, проведений МФК в Україні в 2013 р., показав, що в середньому компанія витрачала 1137 годин на різні операції, пов'язані з обліком та сплатою податків [5].

Висвітлення основних чинників та передумов тінізації економіки України є сутнісним підґрунтям для розробки комплексу системних заходів стосовно детінізації національної економіки. Реалізація даного комплексу заходів повинна включати наступні вектори та безпосередні кроки протидії тінізації економіки України:

1. Підвищення ефективності управління державними фінансами.

Ефективне управління державними фінансами передбачає реалізацію комплексу заходів на кожній стадії планування та використання бюджетних коштів.

З метою вдосконалення державної системи планування бюджету необхідно вжити наступних заходів:

– впровадження системи управління ризиками при плануванні і виділенні бюджетних витрат з метою своєчасного виявлення порушень та вжиття відповідних заходів, в тому числі із залученням до кримінальної відповідальності;

– впровадження кодифікації та стандартизації товарів, які використовуються при плануванні витрат та здійснення державних закупівель;

– створення ефективного механізму притягнення до відповідальності учасників формування бюджету та розмежування відповідальності на всіх етапах планування та реалізації відповідних заходів.

З метою посилення контролю за державними коштами необхідно вжити наступних заходів:

– вдосконалення механізму закупівель квазідержавного сектора з метою підвищення їх прозорості;

– вдосконалення механізму виконання договорів державних закупівель і закупівель об'єктів квазідержавного сектора;

- доопрацювання методики оцінки ефективності роботи державних органів з урахуванням їх рейтингу за кількістю скарг в сфері державних закупівель.

З метою вдосконалення системи державного фінансового контролю необхідно вжити наступних заходів:

– розробка та впровадження механізмів інформаційної взаємодії органів державного фінансового контролю з інформаційними базами інших контролюючих та наглядових органів;

– внесення змін та доповнень до Податкового кодексу України про прийняття податковими органами додаткових форм податкової звітності тільки після застосування системи оцінки ризиків.

2. Вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності та поліпшення міжвідомчої взаємодії.

Для скорочення правопорушень в сфері зовнішньоекономічних відносин на системній основі необхідно забезпечити належну взаємодію та обмін інформацією між відповідними державними органами. Також за доцільне вважаємо:

– затвердження стандартів технічного оснащення митних постів, окремих контрольно-пропускних пунктів, органів внутрішніх справ, кінологічних служб, правоохоронних та спеціальних органів, в тому числі для проведення комплексних оперативно-профілактичних операцій;

– систематичне розслідування кожного випадку виходу з ладу обладнання з контролю на митних постах, в разі виявлення порушень забезпечити притягнення до відповідальності.

Для боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, отриманих незаконним шляхом та фінансуванням тероризму, необхідно забезпечити реалізацію наступних системних заходів:

– створення ефективного механізму взаємодії та обміну інформацією з питань боротьби з відмиванням доходів, отриманих незаконним шляхом, що дозволяє в максимально стислі терміни запитувати і отримувати необхідну інформацію;

– удосконалення системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих незаконним шляхом та фінансуванням тероризму, розширюючи перелік суб'єктів фінансового моніторингу, а також за рахунок створення єдиного інформаційного каналу між відповідними державними органами.

3. Вдосконалення законодавства в сфері боротьби з економічними злочинами.

Ряд досліджень підкреслюють, що в довгостроковій перспективі саме розвиток інститутів є головним фактором зменшення обсягів тіньового сектору економіки. Поступове вдосконалення законодавчої бази, незалежний суд, ефективна діяльність правоохоронних органів є обов'язковими умовами ефективного функціонування економіки, а також, в перспективі, створять належні умови для системної детінізації економіки України [1, 101].

4. Вдосконалення фіскального адміністрування.

З метою підвищення ефективності фіскального адміністрування необхідно забезпечити реалізацію наступних заходів:

– внесення змін і доповнень до законодавства в частині упорядкування реєстрації, перереєстрації юридичних осіб, які передбачають проведення податкової перевірки після здійснення реєстрації та перереєстрації підприємств;

– удосконалення критеріїв оцінки ризиків, у тому числі при постановці на облік з ПДВ, реорганізації юридичних осіб і т.д.

Варто підкреслити необхідність проведення систематичної роботи з виявлення нових схем ухилення від сплати податків, а також створення ефективних механізмів обміну інформацією між державними та приватними структурами [3, 78].

5. Створення сприятливих та ефективних умов для ведення бізнесу.

Протидія тіньовій економіці в реальному секторі вимагає створення умов для виходу з тіні суб'єктів підприємництва шляхом зниження витрат ведення бізнесу та вдосконалення системи державного регулювання. В даному контексті необхідно вжити наступних заходів:

– розробка критеріїв відбору товарних ринків задля проведення ґрунтовного аналізу та оцінки стану конкурентного середовища, які передбачатимуть повне охоплення галузей економіки;

– аналіз системи управління ризиками на предмет їх відкритості та закритості;

– концептуальний перегляд дозвільної системи.

6. Боротьба з корупцією та підвищення рівня правової культури населення.

З метою зниження рівня корупції в державних органах актуальною вбачається реалізація наступних заходів:

– посилення ролі ринків та конкуренції, що повинно забезпечити зменшення розмірів потенційного прибутку від корупційних дій;

– вдосконалення діяльності інститутів громадянського суспільства антикорупційної спрямованості;

– активізування взаємодії з провідними іноземними структурами, що реалізують антикорупційні Програми, впроваджувати в практику антикорупційної боротьби позитивний зарубіжний досвід;

– розробка законопроекту, що передбачає перевірку на поліграфі керівників державних органів;

– розробка законопроекту для публічної декларації доходів державних службовців;

– удосконалення форми співпраці державних органів з громадськими інститутами.

Висновки. Для зміцнення економічної безпеки в окремих секторах фінансової сфери України варто запровадити розробку і впровадження Концепції фінансової безпеки України; забезпечення вчасного та узгодженого прийняття Державного бюджету; створення ефективної системи контролю за використанням бюджетних коштів; посилення платіжної дисципліни суб'єктів господарювання; припинення «втечі» українського капіталу за кордон; налагодження ефективного державного контролю за здійсненням валютних операцій.

Застосування різноманітних підходів (адміністративного, економічного, правового) до вироблення комплексної системи протидії тінізації економіки дасть змогу значно знизити її рівень в Україні, а використання механізмів фінансового контролінгу посилить заходи боротьби з нелегальною економічною діяльністю у фінансовій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська Я.В. Валютно-курсове регулювання: проблеми теорії і практики: [монографія] / Я.В. Белінська. – К. – 2007. – 372 с.
2. Варналій З.С. Детінізація економіки як чинник забезпечення національної безпеки України / З.С. Варналій // Науковий вісник. – Львів, 2009. – Вип.1 – С. 3-20.
3. Засянська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О.В. Засянська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76-84.
4. Проблеми детінізації економіки України в сфері оподаткування: шляхи вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.legalactivity.com.ua.
5. IFC (2009a) «Інвестиційний клімат в Україні: Яким його бачить бізнес?», Міжнародна фінансова корпорація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/AttachmentsByTitle/Ukraine_ICreport_ 2009/$FILE/Ukraine_IC_report_ 2009_ukr.pdf.
6. Офіційний сайт Стратегічного дослідницького інституту США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/.
7. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/issues/globalcompetitiveness.
8. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/ uk/index

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 23

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,93
Підписано до друку 28.04.2017 р.
Замов. № 33/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.