

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Генадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Бондаренко Ольга Олександрівна, професор кафедри фінансів, директор Інституту післядипломної освіти Київського національного університету технологій та дизайну, к.т.н., доцент

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Гнебіденко Іван Федорович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НАПН України, заслужений працівник освіти України

Гудинський Олексій Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Завізня Наталія Станіславівна, провідний науковий співробітник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-інноваційної політики Науково-дослідного економічного Інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, д-р екон. наук, доцент

Киричук Олександр Васильович, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

Криклій Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, перший проректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олексій Миколайович, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

Момир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Радич Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

Сорока Микола Петрович, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Федоренко Станіслав Валентинович, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

№ 4

квітень 2015

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.), ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ (постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 23.04.15 р.

Підписано до друку 23.04.15 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 31,7.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2304/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2015

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 4/2015

Економічна
наука

<u>Манцевич Ю. М.</u> Концептуальний прогноз розвитку житлового будівництва в Україні на фоні загальної кризи містобудування	6
<u>Барський Ю. М.</u> Економіко-статистичний аналіз природокористування регіонів України	11
<u>Білоцерківець В. В.</u> Авангардна економіка у призмі холистичного автопоезису	15
<u>Божкова В. В., Дериколенко О. М.</u> Господарський механізм венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств	20
<u>Мельник Л. Ю., Ільченко О. Е.</u> Роль і місце надвеликих агроструктур у сільському господарстві США	24
<u>Васильєв А. Б., Васильєва Н. С.</u> Запасы и пределы инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта по значениям показателей эффективности	28
<u>Барна М. Ю.</u> Моделювання ієрархії оцінки пріоритетності чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі України	33
<u>Паславська В. В., Квасній Л. Г.</u> Міжнародна співпраця у сфері екологізації туристичних послуг	40
<u>Хангій О. О.</u> Дослідження особливостей ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів	44
<u>Наконечна О. С.</u> Формування та реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства	48
<u>Тимошенко О. В.</u> Досвід європейських країн щодо формування та забезпечення фінансово-економічної безпеки держави	52
<u>Скриньковський Р. М.</u> Система діагностики корпоративної культури підприємства: європейський вектор	58
<u>Стрельник С. О.</u> ТНК як інституційна форма транснаціоналізації національних економік	61
<u>Гуца І. О.</u> Механізм формування конкурентоспроможності регіону	66
<u>Дем'янчук І. А.</u> Фіскальні інструменти регулювання доходів і витрат сектору домогосподарств	69
<u>Мокринська З. В.</u> Досвід створення австралійських облікових стандартів на основі МСФЗ	73
<u>Остапенко А. Ю.</u> Складові стратегічного планування розвитку аграрного сектора національної економіки	78
<u>Могилевская О. Ю.</u> Внутренний маркетинг — эффективная составляющая маркетинговой системы управления промышленным предприятием в стратегии инновационного развития	82
<u>Штефан Л. Б.</u> Сучасні методичні підходи до вдосконалення стрес-тестування банків	87
<u>Марченко Н. А., Юрченко М. Є.</u> Розвиток фінансового ринку як фактор стабільності економіки України	90
<u>Вініченко О. М.</u> Методика оцінки соціально-економічного розвитку підприємства як елементу системи управління	93
<u>Коваленко О. В.</u> Додана вартість у контексті національної продовольчої безпеки	98
<u>Дрозд А. О., Сокульський О. Є.</u> Застосування сімейства потокових моделей банку у банківській діяльності	103

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 4/2015

Економічна
наука

<u>Залуцький В. П., Косовська В. В.</u> Основні засади побудови трансферних систем та їх роль в управлінні промисловими підприємствами	107
<u>Пікус Р. В., Бражко К. О.</u> Місце страхування життя у процесі трансформації індивідуальних заощаджень в інвестиції	111
<u>Зоря О. П., Лагода О. А.</u> Організація обліку операцій купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку	117
<u>Богер О. В.</u> Компаративний аналіз податкового законодавства України та ЄС у контексті стимулювання інновацій	120
<u>Грушко О. В.</u> Еволюція теорії політичної ренти	124
<u>Загорецька Р. І.</u> Визначення особливостей залучення коштів на машинобудівні підприємства	128
<u>Бродюк І. В.</u> Стратегічний аналіз інвестиційного розвитку підприємства	131
<u>Лейфура М. В.</u> Тіньова економіка в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку	134
<u>Тихенко В. С.</u> Побудова науково-обґрунтованої класифікації механізмів управління природоохоронними проектами	140

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 4/2015

Economy

<u>Manzevich Y.</u> A CONCEPTUAL PROGNOSIS OF HOUSING DEVELOPMENT IN UKRAINE IN TERMS OF URBAN PLANNING GENERAL CRISIS	6
<u>Barskyi Yu.</u> THE ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF NATURAL RESOURCES OF REGIONS OF UKRAINE	11
<u>Bilotserkivets V.</u> VANGUARD ECONOMY THROUGH THE PRISM OF HOLISTIC AUTOPOIESIS	15
<u>Bozhkova V., Derykolenko O.</u> THE ECONOMIC MECHANISM OF VENTURE ACTIVITIES ON DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES	20
<u>Melnik L., Ilchenko O.</u> ROLE AND PLACE SUPERBIG AGRARIAN FORMATIONS IN AGRICULTURE USA	24
<u>Vasil'ev A., Vasil'eva N.</u> RESERVES AND LIMITS OF INVESTMENT BREAK-EVEN AND ACCEPTABILITY OF THE PROJECT BY VALUES OF THE INDICATORS OF EFFICIENCY	28
<u>Barna M.</u> MODELING OF THE MEASUREMENT HIERARCHY PRIORITY OF FACTOR INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE IN UKRAINE	33
<u>Paslawska V., Kvasniy L.</u> INTERNATIONAL COOPERATION IN THE SPHERE OF ECOLOGICAL TOURISM SERVICES	40
<u>Khandiy O.</u> HIGHER EDUCATION SERVICES MARKET STUDYING	44
<u>Nakonechna O.</u> "FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGY OF SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT"	48
<u>Timoshenko E.</u> EUROPEAN EXPERIENCE IN DEVELOPING AND PROVIDING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY	52
<u>Skrynkovskyy R.</u> THE SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISE: THE EUROPEAN VECTOR	58
<u>Strelnyk S.</u> TRANSNATIONAL CORPORATIONS AS INSTITUTIONAL FORM OF TRANSNATIONALIZATION OF NATIONAL ECONOMICS	61
<u>Gushcha I.</u> THE MECHANISM OF FORMATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS	66
<u>Demianchuk I.</u> FISCAL ADJUSTMENT TOOLS SECTOR INCOME AND EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS	69
<u>Mokrynska Z.</u> EXPERIENCE CREATING AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BASED ON IFRS	73
<u>Ostapenko A.</u> DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF STRATEGIC PLANNING OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY	78
<u>Mohylevska O.</u> INTERNAL MARKETING IS EFFECTIVE CONSTITUENT OF THE MARKETING SYSTEM MANagements BY AN INDUSTRIAL ENTERPRISE IN STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT	82
<u>Shtefan L.</u> METHODS OF APPROACH TO IMPROVING STRESS TEST BANKS	87
<u>Marchenko N., Yurchenko M.</u> DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET AS A FACTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY'S STABILITY	90
<u>Vinichenko O.</u> METHODOLOGY OF THE EVALUATION OF THE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AS A MANAGEMENT SYSTEM ELEMENT	93
<u>Kovalenko O.</u> VALUE ADDED IN THE CONTEXT OF NATIONAL FOOD SECURITY	98
<u>Drozd A., Sokulskyi O.</u> BANK FLOW MODELS FAMILY APPLICATION IN BANKING	103

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 4/2015

Economy

Zalutsky V., Kosovska V. BASES OF CONSTRUCTING A TRANSFER SYSTEMS AND THEIR ROLE IN THE MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES	107
Pikus R., Brazhko K. LIFE INSURANCE ROLE IN THE TRANSFORMATION OF INDIVIDUAL SAVINGS INTO INVESTMENT	111
Zorya O., Lagoda O. ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF TRANSACTIONS OF PURCHASE AND SALE OF NON-CASH FOREIGN CURRENCY ON THE INTERBANK CURRENCY MARKET	117
Boger O. UKRAINIAN AND EU TAX LEGISLATION COMPARATIVE ANALYSIS IN THE CONTEXT OF INNOVATION STIMULATION	120
Grushko A. THE EVOLUTION OF THE THEORY OF THE POLITICAL RENT	124
Zaderetska R. IDENTIFICATION OF FACTORS OF FUNDRAISING FOR ENGINEERING COMPANY	128
Brodyuk I. STRATEGIC ANALYSIS OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF ENTERPRISE	131
Leifura M. SHADOW ECONOMY IN THE CONTEXT OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT	134
Tykhenko V. BUILDING OF RESEARCH CLASSIFICATION REASONABLY MANAGEMENT MECHANISM CONSERVATION PROJECTS	140

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Ю. М. Манцевич,
д. е. н., доцент кафедри землевпорядкування і кадастру, КНУБА

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ НА ФОНІ ЗАГАЛЬНОЇ КРИЗИ МІСТОБУДУВАННЯ

Y. Manzevich,
doctor of economics, associate professor of land use and cadastre department of KNUCA

A CONCEPTUAL PROGNOSIS OF HOUSING DEVELOPMENT IN UKRAINE IN TERMS OF URBAN
PLANNING GENERAL CRISIS

Стаття присвячена дослідженню проблем впливу нових тенденцій соціально-економічного розвитку країни, технічних ідей, напрямів розвитку світового господарства та інших передумов, що можуть впливати на житлове господарство країни в цілому та окремих населених пунктів.

The article is devoted to research of problems of influence of new socio-economic progress of country, technical ideas, development directions of world economy and other pre-conditions that can influence on the housing economy of all country and of the separate inhabited items.

Ключові слова: містобудування, житлове будівництво, ринок житла, новітні технології, падіння попиту.
Key words: urban planning, housing development, market of accommodation, newest technologies, falling of demand.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Забезпечення населення житлом завжди посідало особливе місце в системі проблем соціально-економічного розвитку України. Поводження ринку житла протягом останніх років не виправдовувало прогнозів. Значно ускладнило проблему планування в житловому будівництві, координації діяльності забудовників боротьба за лідерство та додаткові прибутки серед приватних будівельних компаній. Прогнозування охоплює лише період початку і завершення будівництва чергового об'єкту. Планування на віддалену перспективу на основі містобудівної документації втратило свій регулюючий вплив на розвиток галузі.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ ТА СТУПІНЬ ЇЇ ВИСВІТЛЕННЯ У НАУКОВИХ ПУБЛІКАЦІЯХ

Проблеми розвитку міст України досліджувались багатьма авторами. Варто відзначити великий внесок Ю. Білоконя, І. Бистрякова, Ю. Дехтяренка, М. Дьоміна, В. Нудельмана, Ю. Палехи, О. Петраковської, А. Степаненка, Г. Фільварова, І. Фоміна. Останнім часом значний інтерес науковці проявляють до вивчення організаційних, економічних, технологічних аспектів розвитку житлового будівництва. Серед них слід виділити роботи П. Гайдуцького, І. Лисова, В. Омельчука, К. Поливоди.

МЕТА ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ПУБЛІКАЦІЇ

На основі аналізу певних аспектів функціонування сучасного містобудування та значних трансформацій суспільного розвитку впродовж останніх двох років розробити прогноз можливого стану житлового будівництва у найближчому майбутньому як певного індикатора загального стану економічних і соціальних відносин в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Останнім часом все більше вітчизняних та зарубіжних фахівців звертають увагу на появу певних ознак загальної кризи розвитку міст як основного середовища перебування людини. Ці ознаки проявляються у вигляді невідповідності усталеної практики містобудування та значних змін у розвитку суспільства на рівні соціальних зв'язків, технологічних проривів по широкому спектру виробничих та наукових напрямів, зростанні впливу інтелектуальних засобів на вирішення практичних завдань.

Містобудування в широкому розумінні цього терміну (територіальне планування на місцевому та регіональному рівнях) є проявом комплексного підходу у вивченні та проектуванні соціального та економічного простору для розвитку відповідних регіональних утворень та територіальних громад.

Таблиця 1. Населення (на 1 січня; тис. осіб)

	Кількість наявного населення		Питома вага міського населення	
	всього	у тому числі		
		міське	сільське	
1990	51838,5	34869,2	16969,3	67,3%
1995	51728,4	35118,8	16609,6	67,9%
2000	49429,8	33338,6	16091,2	67,4%
2005	47280,8	32009,3	15271,5	67,7%
2010	45962,9	31524,8	14438,1	68,6%
2014	45426,2	31336,6	14089,6	69,0%

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Серед величезного переліку елементів проектування територіального розвитку житлове будівництво по-сідає особливе місце через те, що воно є одночасно і однією з найважливіших задач, і інструментом реалізації основних завдань соціально-економічного розвитку територій. Тому обійти увагою просторовий аспект тенденцій розвитку житлового будівництва неможливо.

Ряд дослідників дійшли висновку, що місто розвивається по спіралі або синусоїдальній кривій (у двомірному просторі), власне, як більшість процесів у суспільному житті. Періодичність розквіту і депресії міст залежать від багатьох факторів, але середня тривалість такого циклу складає близько 250 років. Серед них і група П'єра Мерлена, яка здійснювала математичне моделювання розвитку міст.

Мешканцям Києва і любителям історії хочу нагадати, що перші ознаки відродження Києва зафіксовані десь приблизно у 1870 році. Нескладна операція віднімання (2015р.-1870р.) показує результат 145 років. Ми вже живемо у зоні ризику депресії Києва. З кожним роком цей ризик буде пропорційно зростати.

Аналогічна ситуація з розвитком Донецька, Запоріжжя і Дніпропетровська. Значно складніше вирахувати періоди розквіту і депресії для Одеси і Львова. Власне для кожного українського міста може бути побудована власна модель циклічності просторового розвитку, але це дуже масштабна робота, і виникають сумніви щодо її фінансової виправданості.

Загальна картина для України на наступний період досить песимістична, якщо базуватись на традиційних методах мислення. На жаль, сьогодні у сфері містобудування домінують ідеї, які є прямим відзеркаленням минулої епохи, і нові модні слова не міняють структури мислення. Альтернативою може бути створення нової моделі розвитку суспільних відносин, що мають лягти в основу майбутньої концепції просторового розвитку населених пунктів і регіонів.

Подібні думки висловлюють і російські фахівці, зокрема, директор фонду "Центр стратегічних розробок Північний Захід" Володимир Княгинін: "Індустріальні, "фордистські" міста минулого економічного циклу не пристосовані для життя людей нового покоління". Він наголошує, що сучасні російські міста не дуже зручні для життя. При цьому шансів для кардинального перетворення міських поселень практично немає. Нові генеральні плани не містять інноваційних ідей, а просто закріплюють поточне положення. У міст немає адекватних вимогам часу стратегій розвитку, у країні в цілому — уявлення про те, що таке сучасне місто [1].

Сучасний період розвитку України характеризується поєднанням депресивних явищ у містобудуванні та кризи в житловому будівництві, як однієї з важливіших складових містобудування. Проблеми стратегічного прогнозування ускладнюються сьогоденними проблемами: фактично бойовими діями в Донецькій і Луганській областях та загальним спадом економіки в поєднанні з фінансовою кризою.

Це відволікає від сприйняття сутності проблеми, визначеної для дослідження в даній статті.

Для більш ретельного аналізу ситуації в житловому будівництві та прогнозуванні можливого стану галузі в майбутньому варто зупинитись на кількох аспектах, які, на думку автора, мають суттєвий вплив на предмет дослідження.

Перше, на чому варто зосередити увагу, — динаміка міграційних процесів і тенденції у зміні чисельності населення в різних регіонах і населених пунктах.

Міграція, як джерело потреби у житлі формується двома чинниками: внутрішня міграція між регіонами і населеними пунктами, а зовнішня — імміграційними потоками з інших країн. Ці проблеми вже розглядалися автором [2], тому для потреб цієї статті варто зупинитись лише на проблемах внутрішньої міграції.

Внутрішня міграція 60—70 років попереднього сторіччя формувалась переважно за рахунок перерозподілу населення по схемі "село-місто". Останні п'ятнадцять — двадцять років напрям "село-місто" значно скоротився, але збільшилась кількість переселенців "місто-місто". Як правило, сільське населення і міське (з невеликих міст) переселяється у великі міста.

Так само і при міжрегіональній міграції люди здебільшого переселяються за тими ж схемами — у великі міста.

За останнє десятиріччя міжрегіональний рух набув більш стабільного вигляду, ніж за попереднє. Переважно втрачають населення Донецька, Кіровоградська, Луганська, Сумська, Херсонська і Чернігівська області, а переважно збільшується населення в м. Києві, Полтавській, Харківській, Черкаській і Чернівецькій областях.

Таким чином, попит на житло у великих містах росте значно швидше, ніж у середніх і малих. Відповідно до законів ринку і ціна на житло швидше росте у великих містах.

Проведення антитерористичної операції дало значний поштовх до активізації міжрегіональної міграції. За наближеними підрахунками кількість переселенців вже перевищує один мільйон осіб. Проте автор вважає, що цей процес має тимчасовий характер. Певна частина населення залишиться у нових місцях проживання, але переважна більшість переселенців після завершення АТО повернеться до місць постійного проживання. Та висновок можна буде робити тільки після спеціальних соціологічних досліджень.

Другий аспект прогнозу розвитку житлового будівництва в Україні, який заслуговує на увагу, це аналіз основних тенденцій у розвитку ринку нерухомості в Україні.

Як бачимо, приріст житла за весь період склав всього 19%, тобто менше, ніж по одному відсотку в рік. У той же час стрімкий приріст забезпеченості житлом на одного мешканця на 34% швидше досягнутий за рахунок скорочення чисельності населення, ніж за рахунок нового будівництва.

Спостереження за ринком житла в Україні за період з 2000 року до теперішнього часу дозволяє зробити певні висновки.

Загальнодержавні коливання ринку житла зумовлені переважно рівнем доходів населення, що опосередковано пов'язано з рівнем розвитку економіки, а також рівнем впливу світового ринку житла на національний ринок житла України.

Локальні ринки більше реагують на попит у конкретному населеному пункті та регіоні. Так, на першому етапі різкого зростання цін на житло у 2004—2006 роках першим відчув злет цін Київ. На наступному етапі ціни почали стрімко підвищуватися на південному узбережжі Криму, в містах Одесі, Дніпропетровську, Донецьку, Львові, а слідом за ними — практично у всіх обласних центрах та великих містах, навіть тоді, коли в Києві настала певна стабілізація. Швидше за все, в цьому процесі відіграли роль два чинники: по-перше, перерозподіл грошових потоків і їх більш рівномірне спрямування у регіони з одночасним зменшенням впливу

Таблиця 2. Житловий фонд України

	Весь житловий фонд, загальної площі, млнм ²	У середньому на одного жителя, м ²	Кількість квартир, усього, тис.
1990	922,1	17,8	17656
1995	978,3	19,2	18303
2000	1015,0	20,7	18921
2005	1046,4	22,0	19132
2010	1079,5	23,3	19322
2013	1096,6	23,8	19368

Джерело: дані Державної служби статистики України.

столиці, а, по-друге, спекулятивні операції були перенесені з відносно стабільного Києва на динамічно зростаючі регіональні ринки.

Протягом останніх п'яти років помітна певна стабілізація вартості житла у доларовому еквіваленті. Навіть у період стрімкого зростання курсу долара по відношенню до гривні тільки на відносно короткому проміжку часу спостерігалось певне зниження доларових цін, але на даний час ціни знову повернулись практично до рівня початку 2014 року. Тільки в Донецьку і Луганську ціни впали майже в два рази у зв'язку з проведенням антитерористичної операції. Автор використав лише інформацію по двокімнатних квартирах як середню вартість, оскільки в цій статті не стоїть задача детального аналізу ринку.

Наведені дані говорять про те, що Україна вже включена в загальносвітовий ринок житла, і при суттєвому зниженні цін починають діяти міжнародні корпорації нерухомості, які швидко скуповують "надлишкове" (знецінене) житло, і таким чином утримують ціни на стабільному рівні. Житло в Україні давно перестало в чистому вигляді відігравати свою основну роль як місце проживання населення. Нині нерухомість часто використовують як засіб нагромадження капіталу, або як еквівалент доларових депозитів, які вивозити за кордон немає потреби.

Більш чутливим до коливань курсу долара виявився ринок будівельних робіт. Їхні обсяги в Україні за 2014 рік скоротилися на 21,7%. Про це повідомляє прес-служба Державної служби статистики України. Найближчим часом варто очікувати подальшого зниження темпів введення в експлуатацію житла.

Таблиця 3. Вартість житла в окремих містах України

	середня вартість, тис. USD	±	USD / 1 м ²
Вінниця	33,7	0.5%▲	711
Дніпропетровськ	46,1	1.2%▼	877
Донецьк	24,8	10.4%▼	474
Житомир	44,8	3.0%▼	895
Запоріжжя	34,7	4.0%▲	670
Київ	100,3	0.3%▲	1 616
Львів	68,1	9.6%▲	1 072
Одеса	70,1	0.2%▼	1 098
Полтава	90,7	0.3%▲	1 003
Рівне	45,4	0.5%▲	979
Харків	60,3	3.2%▼	1 022
Черкаси	38,7	8.9%▲	754

Джерело: <http://agent.ua/statistics/?s=9> станом на 20 січня 2015 року.

Третій аспект, який може суттєво вплинути на розвиток житлового будівництва в цілому, — застосування нових технологій.

Китайська компанія Winsun Decoration Design Engineering Company розробила проект житлового будинку, який можна створити на спеціальному 3d-принтері менш, ніж за добу. Дослідницька робота зайняла у дизайнерів декілька років, а її результатом стали 10 будинків, "роздрукованих" за 10 годин. Експонати представлені в промисловому парку в китайській провінції Цзянсу. Один із будинків висотою у п'ять поверхів [4].

У якості сировини використовуються перероблені будівельні матеріали, тому ціна однієї споруди площею 200 м² складає всього \$4800 (\$24/1м² варто порівняти з вартістю \$1600/1м² у Києві).

Якщо вірити ученим, незабаром будівництво будинків повністю автоматизується. Професор Берок Хошневіс з Університету Південної Каліфорнії розробив 3d-принтер, який може побудувати окремий будинок площею в 250 м² протягом доби. Винахід Хошневіса є, по суті, гігантським роботом із закріпленням на рамі соплом, через яке проходить і накладається шар за шаром по наперед наміченому комп'ютером плану бетону суміш [5].

Ці вражаючі технології наводять на думку, що нас найближчим часом очікує революція у житловому господарстві. Проте варто більш обережно ставитися до радикальних ідей. Зокрема вчені провели дослідження у інших сферах науки і дійшли висновку, що не все так просто.

За прогнозом американських учених, опублікованим Міністерством енергетики США, можна зробити висновок, що у електромобілів немає майбутнього. Цей висновок ґрунтується на прогнозованому використанні палива в автомобілях до 2040 року. За словами експертів, до цього часу кількість автомобілів, які використовуватимуть "чисту електроенергію", буде лише малий 1%. Мова не йде про так звані гібриди. На думку експертів, такі автомобілі складатимуть майже 42% від усього автопарку США [6]. В інших країнах динаміка може суттєво різнитися, зокрема в Європі, Азії та на пострадянському просторі.

Порівняння з електромобілями наведено для того, щоб зрозуміти темпи впровадження нових ідей. Навряд чи через рік населення кинеться масово переселятися в будинки, побудовані 3d-принтерами.

Для масової реалізації ідеї "будинків швидкого приготування" необхідні принципово нові підходи до регіонального й містобудівного планування, відповідні земельні ресурси, новітні технології інженерного забезпечення життєдіяльності мешканців цих будинків на великих масивах. Найближчим часом можливі лише поодинокі випадки впровадження цих технологій, але сама їх наявність буде суттєво тиснути на світовий ринок житла.

Четверте, що автор вважає за доцільне розглянути в контексті даної теми, — економічні передумови, які впливають на прийняття рішення домогосподарствами щодо придбання або зміни житла.

Теоретично процес прийняття рішення про придбання житла сім'єю або особою може прийматись за досить простим алгоритмом:

$$D_c = (\sum V_{pm} + \Delta V_{ж} + V_n + H) * t,$$

де D_c — сукупний дохід сім'ї;

$\sum V_{pm}$ — сума можливих витрат на власні потреби всіх членів сім'ї;

$\Delta V_{ж}$ — додаткові витрати (різниця) на оплату житла і житлово-комунальні послуги в разі, якщо сім'я не має власного житла і орендує його за ринковими цінами;

V_n — непередбачувані витрати, пов'язані з лікуванням, освітою, розвагами тощо (як правило вони складають близько 10% поточних витрат);

Таблиця 4. Спрощена схема прийняття рішення щодо придбання житла, %

Сукупний дохід сім'ї або особи	Одноразові та поточні витрати на придбання або оренду житла	Витрати на транспорт	Витрати на харчування	Особливі умови впливу на рішення
100	80	10	10	Квартира у великому місті
70	50	0	20	Квартира у малому місті
100	50	40	10	Будинок цегляний за містом
100/40	10	10	80/20	Будинок на 3-D-принтері за містом

Джерело: розраховане автором.

H — накопичення для придбання майбутнього житла;
 t — проміжок часу, протягом якого здійснюються накопичення, необхідні для придбання житла [3, с. 126].

Насправді в такому вигляді формула працювати не буде з кількох причин. Головна — відсутність часового проміжку. Оцінка варіантів може здійснюватись тільки на певний відрізок часу у кілька років. В ситуації швидкоплинних змін це неможливо.

Принципово цей механізм можна представити у вигляді матриці. Але зрозуміло, що переважна більшість сімей або окремих осіб не буде використовувати математичні методи для вибору найкращого варіанту через відсутність необхідних знань, або через відсутність достатньої кількості інформації для перебору варіантів. Тому для більшості випадків буде застосовуватись простіший метод оцінки, який схематично можна представити у наступному вигляді (табл. 4).

Зважаючи, що ми використовуємо досить умовні величини в таблиці, вони будуть корегуватись в кожному випадку конкретними цифрами. Але принципово ми бачимо, що при роботі у великому місті і більшій зарплаті у нас залишається мало грошей на їжу, або ми маємо шукати дешеве житло гіршої якості. У малому місті знижуються витрати, але й дохід менший, ніж у великому. При будівництві житла за містом і роботі у великому місті є певні переваги, але значно збільшуються витрати на транспорт.

Варіант спорудження будинку на 3D-принтері наведено лише як додатковий аргумент для ілюстрації впливу нових дешевих технологій на процес прийняття рішення. Доход може бути максимальним, і тоді на власні потреби сім'я може витрачати найбільше грошей. Зворотній варіант більш привабливий для сімей з малим доходом (40% від максимального) цілком достатньо для нормального існування.

Таким чином, при даному підході до вибору помешкання якість і місце розташування житла перестав відігравати головну роль у прийнятті рішення. Всі фактори будуть оцінюватись комплексно.

На розвиток житлового будівництва у значній мірі буде впливати фактор кількості грошей у секторі житлового будівництва.

Сектор житлового будівництва має певну специфіку, яку самі будівельники або не визнають, або визнають дуже неохоче. Будівництво житла є похідною від загального стану економіки. Будівництво взагалі, а житлове тим паче, не здатне витягнути економіку з кризи, як про це полюбляють говорити керівники будівельних корпорацій.

Дана теза може бути коротко викладена наступним чином: будівництво не сприяє кризі і не виводить економіку з кризи.

Цю думку виклав Роберт Поздена у книзі "Сучасна економіка житла". Зокрема, він вважає, що стан житлового сектору приводить до важливих наслідків для економіки, зважаючи на його масштаб. Прихильник теорії реальних циклів ділової активності сказав би, що цикли в житлово-інвестиційній активності, швидше за все, є проявами порушень, що відбуваються де інде і

розповсюджуються на житловий сектор. Наприклад, той факт, що спад у житловому будівництві відбувається до початку загального спаду, власне не є доказом того, що саме зниження активності в житловому секторі спричиняє рух у тому ж напрямі економіки в цілому, вважає Р. Дж. Поздена. Зміна активності в житловому секторі може у часі передувати загальній зміні економічної активності, проте в причинно-наслідковій залежності є лише результатом. На його думку, ринок житла може не тільки реагувати на події, що вже відбулися, але і намагатися передбачити їх. Житло є довговічним активом, і споживачі, ухвалюючи рішення про покупку або будівництво, повинні враховувати вірогідний стан майбутнього ринку.

За ситуації, коли учасники житлового ринку чекають спаду ділової активності, будівництво житла може знизитися насамперед саме як результат цих очікувань. Емпіричне спостереження, згідно з яким активність у житловому секторі керує спадами й підйомами економічної кон'юнктури, може просто відображати цю передбачувану динаміку житлового будівництва. Найімовірніше, будівництво не спричиняє і не виводить економіку із стану спаду, а просто заздалегідь реагує і випереджає економіку, що входить або виходить із стану спаду. І хоча це твердження не збігається із звичайними поясненнями зв'язку між житловим ринком і економікою в цілому, воно не суперечить динаміці на ринках інших активів [7, с. 169—171].

Таким чином, ключовим для будівництва є наявність необхідної кількості грошей не взагалі в народному господарстві, а призначених для придбання житла в певний період часу.

Розглянемо цю тезу трохи детальніше.

Впродовж 2014 року відбулось кілька подій, які мають негативний вплив на майбутнє житлового будівництва.

По-перше, зміна влади і зміна ключових пріоритетів у розвитку держави: на перший план вийшла війна. Це призвело до значного перерозподілу як державних коштів, так і коштів населення.

У державі всі програми, які не мають прямого впливу на хід бойових дій, відійшли на другий план і відчували значне скорочення. У населення також відбувся перерозподіл пріоритетів у поточному житті.

По-друге, в стані переходу влади важко логічно та послідовно управляти фінансами країни. Внаслідок впливу багатьох чинників Україна пережила чотири хвилі падіння курсу гривні (8—11, 11—13, 13—16, 16—30, можливо будуть наступні). Внаслідок цього офіційний курс гривні вже впав більше, ніж у 3 рази.

Ми не будемо зараз розглядати можливі схеми обходу прямих наслідків цього явища, а спробуємо провести чистий "академічний" експеримент.

Прямих наслідків девальвації два:

1) Збільшення в чотири рази вартості квартир і будинків при стабілізації обсягу грошей, які можуть бути спрямовані на придбання житла, у гривні.

2) Інфляція. Протягом 2014 року за офіційною статистикою інфляція склала трохи більше 24%. Але інфля-

ція має специфічну властивість охоплювати значно більший проміжок часу, ніж час дії фактору, який спровокував її. Отже, навіть якщо девальвація зупиниться, інфляція буде проявлятися ще кілька років. Орієнтовно вона може досягти рівня 40—70% від початкового рівня девальвації.

Дію цих факторів посилює політика держави у бюджетній сфері. Заморожування заробітної плати бюджетників провокує аналогічний підхід приватного сектора до власних працівників. Таким чином, ми будемо мати справу з середньозваженим трендом по країні в цілому, а не з окремими групами населення.

Так, ряд керівників будівельних корпорацій тихо радують, що певна частина громадян переводить гроші в квадратні метри при сплеску інфляції, а також значна частина багатих переселенців з Донбасу почала придбавати житло в інших регіонах і тимчасово поживила ринок, зокрема у Києві.

Але накопичених капіталів обмежена кількість і багатих переселенців у загальній кількості переселенців лише трохи більше, ніж в цілому серед населення, а отже цей новий боковий тренд буде лише короткотерміновим і швидко вичерпає раніше накопичені ресурси.

Якщо розглядати частину доходу домогосподарства, воно може спрямовувати для нагромадження капіталу у відносно спокійні часи приблизно 12—15% від сукупного доходу. При цьому сім'ї, які відчувають гостру потребу у житлі, можуть спрямовувати в цей сектор до 60% власного доходу, а ті, хто використовує нерухомість як різновид депозитного вкладу, — не більше 10%.

У важкі часи сім'ї з низьким і середнім доходом практично припиняють накопичувати кошти. Пояснюється це дуже просто — при одночасній дії двох факторів: зростанні інфляції і фіксації заробітної плати у них значно зростають витрати на харчування, одяг, освіту, транспорт тощо. Отже, обсяг коштів, який може бути спрямований у придбання нерухомості, суттєво скорочується.

Можна погратися у цифри, але через значну невизначеність більшості показників, які мають використовуватися при побудові подібних моделей, точність розрахунків буде надто умовною.

Спроба наближених розрахунків показує наступне:

— спад обсягів житлового будівництва може скласти до 50%, а при негативному прогнозі — до 80% (нагадаю, за наслідками 2014 року спад вже склав 21,7%);

— тривалість спаду може сягати до 5 років при помірному варіанті розвитку подій і до 10 років при негативному прогнозі;

— рівень ризиків при існуючій системі законодавчого забезпечення зростає у 2—3 рази (втрата коштів населенням, спекулятивні операції, банкрутство будівельних компаній тощо).

При цьому спекулянти і забудовники спробують перекласти свої ризики на населення, що збільшить вартість житла ще на 20—30%

ВИСНОВКИ

1. Криза в розвитку містобудування має відіграти позитивну роль у подальшому розвитку суспільних відносин у сфері просторового розвитку населених місць. Пояснення дуже просте: чим сильшим буде прояв кризи, тим більше зникне застарілих неефективних форм підготовки і прийняття управлінських рішень в сфері містобудування, і тим менший вплив вони зможуть спричинити на формування новітніх зв'язків і засобів реалізації містобудівної політики в майбутньому. У сполученні з додатковими факторами негативного впливу, які формуються у суміжних сферах діяльності, ці процеси будуть ще й прискорюватись.

2. Більшість довготривалих тенденцій соціально-економічного розвитку держави до початку бойових дій

на Донбасі мали тенденцію до стабілізації (міграційні процеси, ринок житла, обсяги житлового будівництва тощо). Загострення ситуації у зоні антитерористичної операції відіграє роль своєрідного каталізатора структуризації суспільних проблем, які мають вплив на всі сфери соціально-економічного розвитку України. Тому в найближчому майбутньому процеси, які лише мали потенційну можливість до розвитку, почнуть відбуватися в прискореному темпі (хвиля банкрутств, вихід нових, у тому числі іноземних компаній на ринок України, перерозподіл сфер впливу та інші).

3. Значний інтерес до українського простору як потенційного поля для вкладення капіталу і впровадження нових технологій управління і будівництва може привести до втрати позицій українськими компаніями у загальній структурі ринку цих послуг і робіт.

4. Відсутність внутрішнього попиту через низьку купівельну спроможність населення провокує подальше посилення позицій міжнародних корпорацій на внутрішньому ринку. В сфері житлового будівництва це призведе до витіснення на периферію цінового діапазону як українських виробників, так і споживачів продукції житлового будівництва.

Література:

1. Шукін А. Кризис города журнал "Эксперт" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rusdb.ru/gorod/concept/knyaginin/>
2. Манцевич Ю.М. Вплив глобалізації та міграції на розвиток житлового господарства / Ю.М. Манцевич // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 12. — С. 35—39.
3. Манцевич Ю.М. Соціально-економічні проблеми розвитку житлового господарства України і стратегія його удосконалення: монографія / Ю.М. Манцевич. — К.: ПРОФІ, 2007. — 388 с.
4. В Китае жильё дома напечатали на 3D-принтере <http://news.finance.ua/ru/news/~/342829>
5. Гигантский 3D принтер строит дом за 24 часа <http://naked-science.ru/article/hi-tech/gigantskii-3d-printer-stroit-d>
6. Министерство энергетики США считает, что у электромобилей нет будущего <http://www.imena.ua/blog/min-energetiki-ne-verit-v-ecars/>
7. Поляковский Г. Жилищная экономика: [пер. с англ.]. — М.: Дело, 1996, с. 171.

References:

1. Schukyn, A. (2015), "Urban Decay", zhurnal Ekspert, available at: <http://rusdb.ru/gorod/concept/knyaginin/> (Accessed 21 Jan 2015).
2. Mantsevych, Yu.M. (2009), "The impact of globalization and migration on the development of housing", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 12, pp. 35—39.
3. Mantsevych, Yu.M. (2007), Sotsial'no-ekonomichni problemy rozvytku zhytlovoho hospodarstva Ukrainy i stratehiia joho udoskonalennia [Socio-economic problems of development of Housing Ukraine and its improvement strategy], PROFI, Kyiv, Ukraine.
4. Finance.ua (2015), "In China, residential houses printed on 3D-printer", available at: <http://news.finance.ua/ru/news/~/342829> (Accessed 21 Jan 2015).
5. Maloian, V. (2015), "Giant 3D printer builds a house for 24 hours", available at: <http://naked-science.ru/article/hi-tech/gigantskii-3d-printer-stroit-d> (Accessed 21 Jan 2015).
6. Imena.ua (2013), "US Department of Energy believes that electric cars have no future", available at: <http://www.imena.ua/blog/min-energetiki-ne-verit-v-ecars/> (Accessed 21 Jan 2015).
7. Poliakovskiy, H. (1996), Zhylyshnaia ekonomyka [The housing economics], Delo, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2015 р.

Ю. М. Барський,
 д. е. н., професор, професор кафедри прикладної статистики та економіки праці,
 Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Yu. Barskyi,
 Ph.D., Professor, Department of Applied Statistics and Labour Economics, Lutsk National Technical University, Lutsk

THE ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF NATURAL RESOURCES OF REGIONS OF UKRAINE

Охарактеризовано особливості розвитку сфери природокористування. Розглянуто методологічні аспекти економіко-статистичного аналізу розвитку сфери природокористування. Розглянуто методологічні засади та шляхи вдосконалення методичного забезпечення регіональної статистики сфери природокористування. Проведено аналіз основних тенденцій розвитку сфери природокористування в Україні. Виявлено, що статистичний аналіз розвитку сфери природокористування є важливим складовим елементом національного господарського комплексу, адже забезпечує імплементацію господарського використання природних ресурсів та охорони довкілля в чинник соціально-економічного піднесення. З'ясовано, що раціоналізація статистики природокористування передбачає розгляд природних процесів і виробничої діяльності як єдиної біоекономічної системи. Істотне погіршення якості навколишнього середовища, яке значною мірою зумовлене зростанням масштабів антропогенного впливу, зумовило потребу формування статистики природокористування, дані якої мають забезпечити об'єктивне уявлення про обсяги природних ресурсів, якість навколишнього середовища, інтенсивність та напрями техногенного навантаження на природу.

The features of environmental management described. The methodological aspects of economic and statistical analysis of environmental management are considered. The methodological principles and ways of improving methods of regional statistics aggregated environmental management are considered. The analysis of major trends in the development of environmental management in Ukraine are conducted. Found that the statistical analysis of environmental management is an important component of the national economic complex, because implementation provides economic use of natural resources and environmental factor in socio-economic growth. It was found that the rationalization of nature statistics include consideration of natural processes and production activities as a single bioeconomical system. Significant deterioration of the environment, which is largely of scale anthropogenic influence, necessitated statistic of nature, the data which should ensure fair view of the amounts of natural resources, environmental quality, intensity and direction of anthropogenic impact on nature.

Ключові слова: природокористування, статистичний аналіз, охорона навколишнього середовища, викиди забруднюючих речовин.

Key words: environmental management, statistical analysis, environment, emissions of pollutants.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Актуальність аспекту статистики природокористування полягає в необхідності популяризації знань про використання природних ресурсів та охорону довкілля і формування екологічного світогляду вимагає систематизації теоретичних, методичних та прикладних аспектів статистики природокористування, що розглядає соціально-економічну сторону залучення природного капіталу у відтворювальний процес.

Статистика природокористування вивчає стан довкілля, дії на нього господарської діяльності, розміри, склад та використання запасів корисних копалин, земельного і лісового фонду. Її завдання полягає у систематичному зборі, опрацюванні, накопиченні, аналізі, прогнозуванні

даних про стан навколишнього природного середовища, рівень споживання населенням сировинних ресурсів, про забруднення довкілля із застосуванням відповідних статистичних методів і інформаційних технологій. Особлива увага в системі соціальної статистики приділяється оцінці наслідків взаємодії природи й людини та ефективності заходів послаблення впливу цих наслідків на здоров'я населення як у цілому, так і окремих його соціальних груп.

Джерелом даних про навколишнє середовище та природні ресурси в Україні є єдина статистична звітність, яка охоплює показники використання корисних копалин, земельного і лісового фонду, їх територіальне розміщення, обсяги геологорозвідувальних робіт тощо. Збір звітності здійснюється районними відділами статистики, які потім надсилають первинні дані для опрацювання в обласні управління.

Таблиця 1. Темпи приросту основних показників за видами ресурсів за період 2010–2013 рр.

Показники	Роки				Темп приросту, %			
	2010	2011	2012	2013	2011 / 2010	2012 / 2011	2013 / 2012	2013 / 2010
Викиди забруднюючих речовин, тис. т	6678	6877,3	6821,1	6719,8	3,0	-0,8	-1,5	0,6
Забрано води з природних водних об'єктів, млн м ³	14846	14651	14651	13625	-1,3	0,0	-7,0	-8,2
Посівна площа, тис. га	18139,7	18690,1	18683,8	18962,4	3,0	0,0	1,5	4,5
Утворення відходів, тис. т	419191,8	447641,2	450726,8	448117,6	6,8	0,7	-0,6	6,9
Заготівля деревини, тис. м ³	18065	19746	19764	20341	9,3	0,1	2,9	12,6
Площа мисливських угідь, тис. м ²	46745,7	46491,7	44565	42685,9	-0,5	-4,1	-4,2	-8,7
Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн грн.	2761,5	6451	6589,3	6038,8	133,6	2,1	-8,4	118,7

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Вивченню питань природокористування та статистики природокористування присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, серед вчених значний внесок у дослідження цього питання зробили такі вітчизняні науковці як Борисова В.А. [1], Гаман П.І. [2], Герасимчук З.В. [3], Голян В.А. [4; 8], Данилишин Б.М. [4], Кадацький М.О. [7], Кашенко О.А. [5], Несветов О.О. [7], Поліщук В.Г. [3], Стеченко А.М. [6], Хвесик М.А. [4], Царенко О.М. [7], Черчик А.М. [8], Шубалий О.М. [8].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою дослідження є проведення тенденцій розвитку та економіко-статистичного аналізу сфери природокористування.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі задачі:

- охарактеризувати особливості розвитку сфери природокористування;
- розглянути методологічні аспекти економіко-статистичного аналізу розвитку сфери природокористування;
- розглянути методологічні засади та шляхи вдосконалення методичного забезпечення регіональної статистики сфери природокористування;
- провести аналіз основних тенденцій розвитку сфери природокористування в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Природокористування є тією сферою господарських відносин, де більш, ніж в інших галузях національної економіки має бути сформовано досконалий організаційно-економічний механізм господарювання, адже саме природні ресурси та природні умови становлять основу життєдіяльності населення. В умовах відсутності дієвих та результативних важелів раціонального природокористування підприємницькі структури в пошуках рентних доходів у стратегію своєї діяльності аж ніяк не вмонтовують екологічні імперативи. Проблема полягає в тому, щоб сформувати такий організаційно-економічний механізм природокористування, який би сприяв його раціоналізації, прискорював соціально-економічне піднесення регіонів, забезпечував соціальну ефек-

тивність використання складових "природного капіталу" у відтворювальному процесі. Крім того, розробка і застосування системи економічних регуляторів використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища — необхідний крок до розв'язання екологічних проблем в умовах ринкової трансформації.

Природокористування — сфера виробничої та наукової діяльності, вся сукупність засобів, які застосовує суспільство задля комплексного вивчення, освоєння, використання, відновлення, поліпшення й охорони природного середовища та природних ресурсів з метою розвитку продуктивних сил, забезпечення сприятливих умов життєдіяльності людини. Сукупність усіх впливів людства на природу, яка включає заходи з її освоєння, перетворення і охорони [1].

Економіка природокористування, яка є похідною від економіки взагалі, з одного боку, і похідною від природокористування, з іншого, є дуже актуальною, важливою та цікавою галуззю сучасних знань.

Раціоналізація статистики природокористування передбачає розгляд природних процесів і виробничої діяльності як єдиної біоекономічної системи. Істотне погіршення якості навколишнього середовища, яке значною мірою зумовлене зростанням масштабів антропогенного впливу, зумовило потребу формування статистики природокористування, дані якої мають забезпечити об'єктивне уявлення про обсяги природних ресурсів, якість навколишнього середовища, інтенсивність та напрямки техногенного навантаження на природу.

Статистика природокористування — економічна наука, яка займається дослідженням кількісних та якісних ознак, масових явищ і процесів, що відбуваються в результаті взаємодії суспільства з навколишнім природним середовищем [3].

Природокористування є важливою складовою національного господарського комплексу, адже забезпечує імплементацію господарського використання природних ресурсів та охорони довкілля в чинник соціально-економічного піднесення.

Під природними ресурсами розуміють тіла і сили природи, які використовуються і можуть бути використані людьми. Вони складаються з природних умов, до яких належать сонячне випромінювання, тепло землі, рельєф місцевості, клімат і власне природні ресурси — елементи літосфери, гідросфери та атмосфери, що використовуються у виробничій діяльності чи у сфері споживання. Від запасів, якості та окремих техніко-економічних природних ресурсів залежить господарська самодостатність країни та її регіонів.

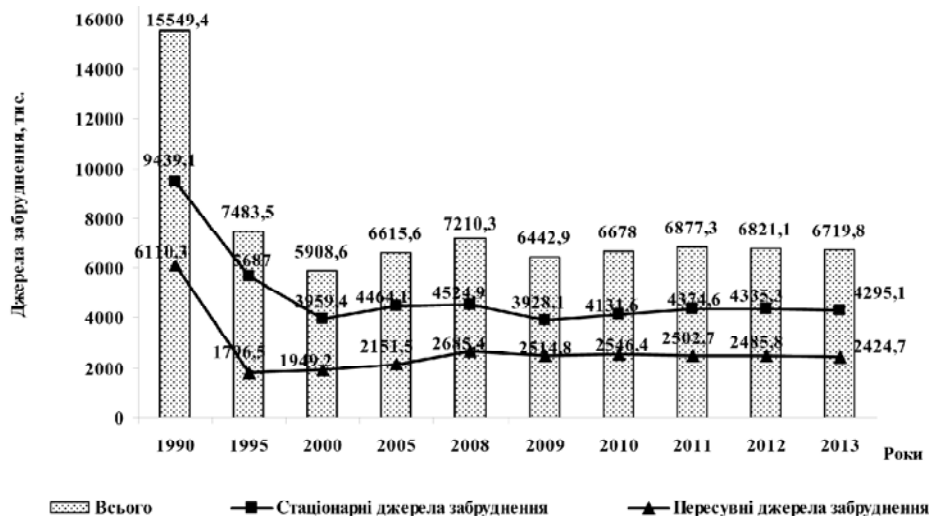


Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин у повітря, тис. т, за період 1990—2013 рр.

Загальну характеристику та аналіз основних видів природних ресурсів будемо здійснювати за такими ресурсами: ресурси атмосферного повітря; мінерально-сировинні; водні; земельні; лісові.

На першому етапі аналізу загальної характеристики природокористування в регіонах України розглянемо темпи приросту основних показників за кожним видом ресурсів (табл. 1).

За результатами даної таблиці 1 бачимо, що за даними показниками темпи приросту становлять:

- викиди забруднюючих речовин збільшились на 0,6% порівняно з 2010 роком;
- забір води з природних водних об'єктів зменшився на -8,2% порівняно з 2010 роком;
- посівна площа збільшилась на 4,5% порівняно з 2010 роком;
- утворилось відходів на 6,9% більше порівняно з 2010 роком;
- заготівля деревини зросла на 12,6% порівняно з 2010 роком;
- площа мисливських угідь зменшилась на -8,7% порівняно з 2010 роком;
- капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища зросли до 6038,8 млн грн., тобто на 118,7% порівняно з 2010 роком.

Вивчимо викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за 1990—2012 рр. по регіонах України (рис. 1).

За даними рисунку 1, щодо викидів забруднюючих речовин у повітря, тис. т, спостерігається тенденція щодо їх зменшення, а саме: у 2013 р. викиди у повітря зменшились на -8829,6 тис. т, порівняно з 1990 р. з них:

- стаціонарні джерела забруднення зменшились на -5144 тис. т.;
- пересувні джерела забруднення — -3685,6 тис. т.

Стаціонарні джерела забруднення (викиди від підприємств) займають більшу частку порівняно з пере-

сувними джерелами забруднення (викиди від автотранспорту).

Найбільше викидів забруднюючих речовин зафіксовано у 1990 р. — 15549,4 тис. т, а найменше у 2000 р. — 5908,6 тис. т.

Викиди забруднюючих речовин у повітря на 1 особу за регіонами України розглянемо далі (рис. 2).

Викиди забруднюючих речовин у повітря на 1 особу в регіонах України є досить не рівномірними, що залежить від розташування кількості підприємств, які викидають шкідливі речовини у повітря та від кількості пересувних (автотранспортних) джерел забруднення.

Спостерігається, що найбільше викидів забруднюючих речовин на 1 особу припадає у Донецькій обл.: у 2000 р. — 364,7 тис. т, а у 2013 — 377,7 тис. т, що на

13,0 тис. т більше ніж у 2000 р.

Найменше викидів забруднюючих речовин на 1 особу у 2000 р. — 31,7 тис. т — Закарпатська обл., а у 2013 р. — 43 тис. т — Чернівецька обл.

Бачимо тенденцію щодо збільшення викидів забруднюючих речовин на 1 особу, а саме у 2013 р. в регіонах України викиди збільшились на +769,4 тис. т., порівняно з 2000 р., тобто на 32,8%.

Детальний аналіз розвитку сфери природокористування в Україні та її регіонах дозволив отримати наступні результати:

- щодо викидів забруднюючих речовин у повітря, спостерігається тенденція щодо їх зменшення, а саме: у 2013 р. викиди у повітря зменшились на -8829,6 тис. т, порівняно з 1990 р.;

— викиди забруднюючих речовин у повітря на 1 особу в регіонах України є досить не рівномірними, що залежить від розташування кількості підприємств, які викидають шкідливі речовини у повітря та від кількості

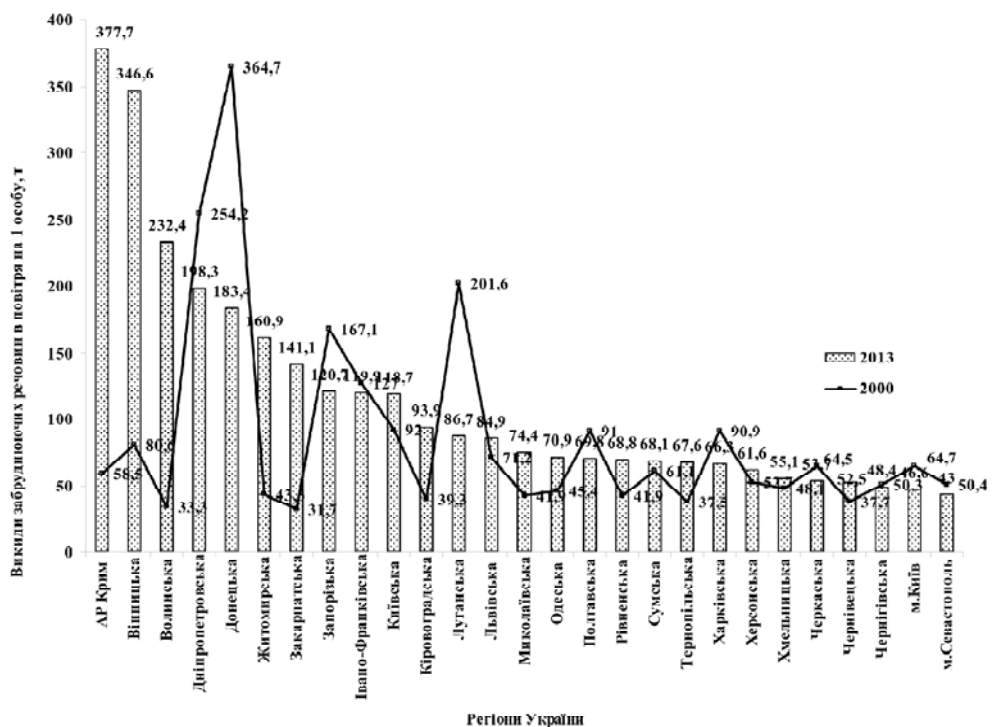


Рис. 2. Обсяги викидів забруднюючих речовин у повітря на 1 особу, тис. т, за 2000 р. і 2013 р.

пересувних (автотранспортних) джерел забруднення. Спостерігається, що найбільше викидів забруднюючих речовин на 1 особу припадає у Донецькій обл.: у 2000 р. — 364,7 тис. т, а у 2013 — 377,7 тис. т, що на 13,0 тис. т більше ніж у 2000 р.;

— у цілому 3021 од. підприємствами було скинуто зворотніх вод в поверхневі водні об'єкти, що були компенсовані вкладеними капітальними інвестиціями на їх очищення, які склали — 7010032,1 тис. грн., що в середньому на 1 підприємство припадає 2320,4 тис. грн. на очищення зворотніх вод, які скидаються в поверхневі водні об'єкти.

Поряд із загальнонауковими методами економіка природокористування як наука потребує своїх конкретних методів.

Екологічна статистика Євростату, рахунки і показники, забезпечують розробку та моніторинг екологічної політики ЄС. Екологічні показники засновані на статистичних даних і облікових записів. Вони дозволяють порівнювати в часі, забезпечити попереджуючі сигнали і допомогти у прийнятті рішень. Євростат надає показники по кожній темі під "Основні таблиці". Оскільки середовище є суттєвим параметром в декількох політиках ЄС, що пов'язані з ними індикатори, також включені в різні набори політик: Індикатори сталого розвитку (SDI), "Європа 2020 індикатори", табло ефективності використання ресурсів.

Отже, для гармонізації вітчизняних методичних підходів з методичними підходами Євростату у сфері природокористування органам державної статистики необхідно впроваджувати і застосовувати різноманітні нові Методики Євростату, які ґрунтовані на стандартизованих і загальноприйнятих положеннях, щодо їх застосування. В ході цього рівень національної статистики сфери природокористування вийде на провідний новий рівень, що дасть змогу покращити еколого-економічний стан країни.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

За результатами проведених досліджень виявлено, що статистичний аналіз розвитку сфери природокористування є важливим складовим елементом національного господарського комплексу, адже забезпечує імплементацію господарського використання природних ресурсів та охорони довкілля в чинник соціально-економічного піднесення.

Щодо подальших досліджень ринково орієнтованої економіки природокористування переконують у тому, що в світі не існує жодного економічного питання, явища чи процесу, які б не були пов'язані з екологічним фактором. І тому головним завданням економіки природокористування є виявлення, з'ясування та налагодження екологічних взаємозв'язків у системі ринкової економіки. Оскільки розвиток країни в перспективі буде спиратися на використання природних ресурсів, мають відбутися вагомі зміни в характері самого природокористування. Основні зусилля повинні спрямовуватися на забезпечення відтворення відновлювальних і економічне використання не відновлювальних природних ресурсів на основі проведення ресурсозберігаючої політики, розробки більш ефективних технологій їх видобутку і використання, поступової заміни не відновлювальних природних ресурсів.

На основі проведеного дослідження можна говорити про низький рівень соціально-економічного результату в Україні. Він має ґрунтуватися на економії або запобіганні втратам природних ресурсів, праці у всіх сферах економіки, а також у сфері особистого споживання і передбачати: підвищення екологічного комфорту проживання, умов життєдіяльності населення і, зрештою, збільшення національного багатства та добробу-

ту; поліпшення фізичного стану людини і зниження захворюваності, збільшення тривалості життя; задоволення нематеріальних (культурних, естетичних, освітніх) потреб людини; підтримання екологічної рівноваги; створення сприятливих умов для зростання творчого потенціалу особистості, підвищення рівня її свідомості.

Література:

1. Борисова В.А. Екологічні основи природокористування в АПК. — Суми: Видавництво "Довкілля", 2004. — 356 с.
2. Гаман П.І. Зміст економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності / П.І Гаман // Бізнес-навігатор. Серія: Економіка і підприємництво. — 2009. — № 8. — 25 с.
3. Герасимчук З.В., Поліщук В.Г. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: монографія. — Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. — 516 с.
4. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. Економіка природокористування: підручник. — К.: "Кондор", 2009 — 465 с.
5. Кашенко О.Л. Екологічна сутність економічних категорій. — Суми: Видавництво "Університетська книга". 2001. — 132 с.
6. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: навч. посіб. — К.: Вища шк., 2000 — 223 с.
7. Царенко О.М., Несветов О.О., Кадацький М.О. Основи екології та економіка природокористування. Курс лекцій. Практикум: навч. посібник. — 2-ге вид., стер. — Суми: ВДТ "Університетська книга", 2004. — 400 с.
8. Черчик Л.М., Голян В.А., Шубалий О.М. Економіка природокористування: навчальний посібник для підготовки бакалаврів за напрямом "Екологія та охорона навколишнього середовища". — Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. — 528 с.

References:

1. Borysova, V.A. (2004), *Ekolohichni osnovy pryrodokorystuvannia v APK* [Ecological bases of nature management in agriculture sector], Vydavnytstvo "Dovkillia", Sumy, Ukraine.
2. Haman, P.I. (2009), "Contents of the economic mechanism of nature management and environmental protection activities", *Biznes-navihator. Serii: Ekonomika i pidpriemnytstvo*, vol. 8.
3. Herasymchuk, Z.V. and Polischuk, V.H. (2011), *Stymuliuвання staloho rozvytku rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Stimulation of sustainable development: theory, methodology, practice], RVV LNTU, Lutsk, Ukraine.
4. Danylyshyn, B.M. Khvesyk, M.A. and Holian, V.A. (2009), *Ekonomika pryrodokorystuvannia* [Environmental economics], "Kondor", Kyiv, Ukraine.
5. Kashenko, O.L. (2001), *Ekolohichna sutnist' ekonomichnykh katehorij* [Environmental essence of economic categories], Vydavnytstvo "Universytets'ka knyha", Sumy, Ukraine.
6. Stechenko, D.M. (2000), *Upravlinnia rehional'nym rozvytkom* [Management of regional development], Vyscha shkola, Kyiv, Ukraine.
7. Tsarenko, O.M. Niesvietov, O.O. and Kadats'kyj, M.O. (2004), *Osnovy ekolohii ta ekonomika pryrodokorystuvannia. Kurs lektzij. Praktykum* [Fundamentals of ecology and environmental economics. Lectures. Practicum], Vydavnytstvo "Universytets'ka knyha", Sumy, Ukraine.
8. Cherchuk, L.M. Holian, V.A. and Shubalyj, O.M. (2011), *Ekonomika pryrodokorystuvannia: Navchal'nyj posibnyk dlia pidhotovky bakalavriv za napriamom "Ekolohiia ta okhrona navkolyshn'oho seredovyscha"* [Environmental economics: Textbook for bachelors in "Ecology and environmental protection"], RVV LNTU, Lutsk, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2015 р.

*В. В. Білоцерківець,
д. е. н., доцент, професор кафедри політичної економії,
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

АВАНГАРДНА ЕКОНОМІКА У ПРИЗМІ ХОЛІСТИЧНОГО АВТОПОЕЗІСУ

*V. Bilotserkivets,
Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Professor of department of Political economy,
National Metallurgical Academia of Ukraine, Dnipropetrovs'k*

VANGUARD ECONOMY THROUGH THE PRISM OF HOLISTIC AUTOPOIESIS

У статті розглядаються методологічні засади дослідження явищ, властивих авангардній економіці. Виокремлено та проаналізовано альтернативні підходи до розуміння процесів та явищ, притаманних сучасній економіці. Показано переваги, перспективи та суперечності ортодоксальної системної методології стосовно дослідження феноменів, атрибутами яких є перманентна стохастичність трансформацій, поєднання хаотичності та впорядкованості в розвитку, делінеаризація руху, тенденції об'єктної дифузії тощо. Розкрито особливості тотально-холістичного та модельно-холістичного підходів, окреслено межі їх застосування. Обґрунтовано цілісний, самоорганізаційний, саморекурентний та самореферентний характер авангардної економіки. Надано пропозиції щодо дослідження явищ новітньої, авангардної економіки на платформі методу холістичного автопоезису.

In the article examines the methodological principles of research of the phenomena peculiar to the vanguard economy. The paper analyzes the alternative conceptions understanding of processes and phenomena of the modern economy. Examined advantages, prospects and contradictions of orthodox system methodology in relation to research of the phenomena, the attributes of that is a permanent stochastic of transformations, combination of chaotic and efficiency in development, un-lines of motion, tendency of objective diffusion. Exposed the feature of total-holistic and model-holistic method, the limits of their application are outlined. Reasonable is the integral, self-organization, self-recurrent and self-referent character of vanguard economy. Suggestions are given in relation to research of the phenomena of the newest, vanguard economy on the platform of method of holistic autopoiesis.

Ключові слова: авангардна економіка, холістичний підхід, автопоезис, цілісність, методологія, модель, системний метод.

Key words: vanguard economy, holistic method, autopoiesis, integrity, methodology, model, system method.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На зламі тисячоліть науково-технічний прогрес карколомно набирає швидкість. Якісні зміни в продуктивних силах супроводжуються значними зрушеннями і в виробничих відносинах, починає бурхливо розвиватись відносно новий феномен економічного життя — сучасна авангардна економіка. Саме у 90-х роках ХХ століття авангардна економіка отримала свої безпосередні, неспростовні прояви, її елементи стали невід'ємною складовою повсякденного життя людей на всій планеті. Стало неможливо закрити очі на її існування, відмовитись від її верифікації як об'єктивної реальності. Сьогодні стало часом визнання феномену появи якісно нової складової економіки, що відіграє роль авангарду економічного розвитку, та чисельних спроб пізнання її сутності, розкриття специфічних ознак, структуризації

та аналізу механізмів її еволюції. Водночас дослідження нового явища, позначеного атрибутами нестатичності, нелінійності, стохастичності, об'єктної дифузії, досить часто здійснюється на основі застарілого набору інструментів класичної методології, багато в чому позбавленої апаратного забезпечення мінімально необхідного для адекватного сприйняття швидкоплинних явищ постмодерну.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Широка, багатоаспектна проблематика розвитку передової, високотехнологічної, інформаційно- та знаннеорієнтованої складової сучасної економіки знаходиться у фокусі досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Знаковими у цьому плані є праці таких відомих науковців, як З. Бжезинський [1], Д. Белл

[2], Д. Гелбрейт [3], А. Гриценко [4], П. Друкер [5], Е. Тоффлер [6] та багатьох інших. Втім, слід зазначити, що незважаючи на плідну роботу дослідників за багатьма напрямками у цій царині економічної науки, чисельні питання ще не отримали задовільного вирішення, в результаті чого створення цілісного теоретичного обґрунтування існування феномену авангардно-нової економіки залишається незавершеним. Особливу увагу у цьому контексті слід звернути на проблематику розробки несуперечливо-цілісних методологічних підвалин дослідження новітньої складової економіки.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Зважаючи на коло невіршених проблем, метою дослідження, результати якого викладено у даній статті, виступає обґрунтування методологічних засад дослідження сутності, змісту та процесів становлення, функціонування й розвитку авангардної економіки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний світ характеризується складним взаємозв'язком, глибинною та багаторівневою взаємозалежністю всіх окремих явищ і процесів. Явища економічного життя суспільства складно відокремити одне від одного, їх внутрішня залежність, тонка структура настільки значні, що розгляд кожного з них у скільки-небудь рафінованому вигляді втрачає сенс. Цей взаємозв'язок і взаємозалежність явищ і процесів у авангардній економіці характеризуються тенденціями все більшого наростання, збільшення їх внутрішньої інтеграції, зрощення окремих процесів у єдине ціле із властивістю їм багатоманітністю проявів. Невеликі, мінорні флуктуації спричиняють величезні зміни в авангардній економіці як глибоко інтегрованої, позначеній широкими горизонтальними і вертикальними взаємозв'язками, внутрішньо взаємозалежній, складній, змістовно нерозривній сукупності окремих економічних процесів і явищ, що задовольняє властивостям цілісності. Перманентна зовнішня та внутрішня мінливість, багатофакторність і взаємопов'язаність явищ породжують ускладнення в їх виділенні для наступного осмислення. Зрозуміло, що за умов, коли "принципи невизначеності, додатковості, нерозкладності" системи стають "природним контекстом мислення" [7, с. 68] та відбувається настільки кардинальна ревізія інструментарію логічного фундаменталізму, що варто говорити про перехід до "сучасної антифундаменталістської епохи" в науці, яка вже базуватиметься на нових принципах поліфундаментальності, ефективне застосування спадщини епохи логічного фундаменталізму є можливим лише в певних рамках. Втім, це не означає, що його значення заперечується, проте сфера його поширення обмежується. У цьому світлі доцільність обрання в якості базисного методу дослідження поставленої проблеми одного з класичних методів викликає доречний сумнів. У процесі розкриття сутності та змісту авангардної економіки, особливостей її генези можливе та доречно застосування класичних загальнонаукових методів, таких, зокрема, як методи аналізу і синтезу, сходження від абстрактного до конкретного і т.ін., але лише в якості додатних, допоміжних методів. Розглянемо посилки цього більш докладно.

Системній методології, незважаючи на її розповсюдженість, властиві риси, що послаблюють потенціальні можливості її застосування для дослідження авангардно-нової економіки, проте аналіз окремих складових неоекономічного буття цілком доцільно проводити за допомогою саме цього методу. Під системою, звичайно, розуміють групу взаємозалежних між собою елементів, що діють як одне ціле [8, с. 19]. Однак сама ідея про існування скільки-небудь стійкого такого зв'язку в межах неоекономічної цілісності фіктивна. Досить поширене уявлення про економіку, як систему, безперечно, має право на існування, але воно передбачає над-

то ідеалізоване, схематичне сприйняття надзвичайно турбулентної дійсності, економіки, як вираження "самого буття, самого життя" [9, с. 25]. Кожне дослідження, що розглядає авангардно-економічне явище лише як систему, заздалегідь свідомо обмежує свою інструментальну придатність, відмовляючись від конкретизації на користь узагальнення. В умовах сталості об'єкту дослідження, можливості чіткої локалізації його меж такий підхід цілком виправдовує себе, і він є достатньо адекватним вивченню явищ статичної економіки. Але перехід від аналізу явищ статичної до вивчення явищ динамічної економіки, необхідність врахування стохастичності змін, посилення елемента хаотичності в розвитку економічних процесів, їх делінеаризація, тенденції об'єктної дифузії тощо, безперечно, вимагають модернізації методологічної платформи, пошуку підходу, що міг би врахувати асистемність трансформацій, забезпечити дослідження руху не системи, як "комплексу взаємодіючих елементів" [10, с. 5], а множини елементів, позначених спільними для них властивостями.

Кожна теоретична модель є певним віддзеркаленням дійсності, адекватність якої практиці може коливатися в досить широкому діапазоні. Абсолютна адекватність, в цьому ракурсі, теоретичної побудови до реального явища чи процесу є рідкою цілком ілюзорною. Вона не в змозі врахувати ані все багатство наявних складових об'єкту, ані всі потенційно можливі фактори впливу. Штучно введені в модель модифікатори можуть лише приглушити ці недоліки, та й то тільки з певною вірогідністю, оскільки не можна виключати випадки їх негативної дії, сприяння деформації, суттєвому спотворенню результатів дії моделі. Разом з тим, будь-яка теоретична модель має достатньо коректно відображати реальні об'єкти, вибудовуючи на принципах ідеалізації наближене віддзеркалення дійсності. Але коректність відображення потребує виконання умов ізоморфності моделі, відповідності її двом вимогам: 1) забезпечення однозначного співвідношення між складовими реального явища чи процесу та складовими моделі; 2) забезпечення чіткої відповідності щодо взаємодії між елементами об'єкту та моделі [11, с. 31]. На жаль, дотриматися цих вимог при побудові моделі, спрощуючи дійсно існуюче явище, досить важко.

Ідеалізуючи ту чи іншу складову, абстрагуючись від того чи іншого фактору, ми тим самим послаблюємо вірогідність відображення реального об'єкту в теоретичній системі, розхитуємо підвалини теорії, що буде побудована на ґрунті модельної інтерпретації фактичного матеріалу, закладаємо доречний сумнів щодо її адекватності дійсності. Особливо проблематичним є врахування всіх елементів існуючого об'єкту в побудованій моделі. Звичайно, частина складових при розробці представляються другорядними, їх роль у забезпеченні функціонування чи розвитку об'єкту, його взаємозв'язків з іншими об'єктами виглядає неважливою, а отже, включення їх до теоретичної моделі призведе лише до її захаращення непотрібними елементами, позбавить її стрункості, ускладнить її сприйняття науковим співтовариством, погіршить, в разі її жорсткої формалізації, прогнозні показники часу отримання результату. Розв'язуючи дилему між побудовою більш адекватної, але більш складної моделі та менш адекватної, але менш складної моделі, досить часто вибір робиться на користь останньої. Такий вибір, звичайно, пояснюється необхідністю дотримання принципу Парето, який передбачає, що з точки зору характеристики системи важливими є лише дуже нечисленні фактори з їх фактичної множини (близько 20% факторів визначають на 80% особливості функціонування системи, а інші 80% факторів — лише на 20%). Це зумовлює майже апіорну відмову від аналізу ізоморфних моделей та перехід до розробки гомоморфних моделей, які передбачають забезпечення лише загальної подібності моделі та об'єкта, зняття вимоги тотожності їх структур та елементного наповнен-

ня. Але таким кроком фактично скасовується примат принципу цілісності у вивченні об'єкта, доводиться чисто декларативний характер його застосування в межах дослідження, що реалізується виключно в координатах системного методу.

Іншим об'єктом переосмислення потенціалу застосування цього підходу в рамках дослідження авангардної економіки є його основна послідовність, яка припускає, що "єдність елементів системи задана її структурою" [12, с. 61], а сама система є єдністю елементів і структури. Остання ж виступає субстанцією, позначеною ознаками самостійності, певної стійкості відносно самої системи. Таким чином, однією з базових передумов використання системного методу є наявність визначеної структури, до якої він може бути застосований. У такому разі відсутність можливості структурного членування того або іншого об'єкта ставить під сумнів застосування щодо нього цього методу. Можливе штучне структурування об'єкта, однак воно матиме формальний характер, а об'єктивність його викликає доречний скепсис, що позначиться на вірогідності результатів дослідження. Доцільність задіяння інструментарію системного методу до явищ, про структуру яких не можна сказати нічого певного, а такою, очевидно, є авангардна економіка, як стратифікована множина, цілком стабільна з точки зору верифікації, але абсолютно нетривка та детериторізована з точки зору моноекспліцитного сприйняття, представляється недостатньою.

Дослідження авангардної економіки має спиратись на метод, який задовольняє вимогам сучасної науки, і, водночас, повинен надати можливість цілісного сприйняття дійсності, розгляду явищ в її межах у всьому їх різноманітті, взаємозв'язку і взаємозалежності, мати задовільні механізми, що дозволять проаналізувати об'єкт дослідження і виділити основні та другорядні елементи, що забезпечують функціонування новітньої економіки як цілісності.

У повному обсязі задовольняє зазначеним вимогам холістичний підхід. Цей метод вперше ввів до наукового обігу Я. Сметс, глибоко проробив Б. Ренш та розвинули на сучасному рівні в своїх працях К. Поппер та його послідовники, — тобто "цілісний дослідницький підхід" [13; 14; 15]. Він передбачає необхідність розгляду кожного об'єкта не як суми його складових, а як цілісність, яку не можна звести до простого поєднання її елементарних частин. Разом з тим, дещо проблематичним виглядає визначення специфіки самої цілісності, питання, що розуміти під "цілісністю". Зрозуміло, що це не гельштальтна цілісність. Але навіть у такому випадку, К. Поппер стверджував, що поняття "цілісності" може мати два значення "(а) сукупність усіх властивостей і аспектів речі й особливо усіх відносин між складовими її частинами; і (б) деякі особливі властивості або аспекти розглянутої речі, а саме ті, завдяки яким вона виступає як організована структура, а не як "проста множина" [13, с. 135]. Погоджуючись з К. Поппером про малу придатність для наукових досліджень "холізму тотальностей" (а), бо "у принципі неможливо охопити всі аспекти й елементи ... цілого", ми будемо надалі розуміти під холістичним підходом у дослідженні "холізм моделей" (б), як організованої сукупності з нечітко детермінованою чи відсутньою структурою.

Втім, відсутність абсолютної відповідності розглянутої холістичної моделі дійсності не слід трактувати, як її недолік (так само, як і перевагу), концептуальна модель завжди будується за допомогою певного абстрагування. Для того, щоб досліджувати внутрішній логічний зміст авангардної економіки, необхідно розглядати її в дещо ідеалізованому вигляді, відмовившись від постійного врахування частини іманентних їй властивостей, не полишаючи, проте, мати їх на увазі. З останнього, однак, не випливає, що такі властивості не грають жодної ролі. Просто остання настільки мінімальна в ракурсі даного дослідження, що ці властивості можна

враховувати лише на окремих його ланках, розглядаючи певні особливості руху об'єкта, нехтуючи ними на інших напрямках дослідження. Отже, вибудована модель, в термінах системного підходу, залишається відносно дійсності ізоморфною.

Застосування холістичного методу передбачає розгляд авангардної економіки не як певної сукупності елементів, а як ансамблю комплементарних компонентів, позначених цілою мережею взаємозв'язків та поєднаних загальними властивостями. Механічне поєднання таких компонентів не утворює цілісності, не забезпечує відтворення об'єкта тотального досліджуваному.

Цілісність є завжди більше аніж просте поєднання компонентів, вона не дорівнює сумі своїх складників, набуваючи додаткових, якісно відмінних властивостей. При цьому складові об'єкта, як цілісності не залишаються постійними, незмінними за своїм змістом, властивостями, взаємозв'язками. Вони змінюються, трансформуються, поволі перетворюючи саму цілісність. Саме такі здібності обумовлюють для цілісності можливість пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі, надавати гідні відповіді на екзогенні виклики, забезпечують її адаптабельність та потенціал розвитку за висхідною траєкторією. Разом з тим, холістичний підхід забезпечує розгляд об'єкта в його еволюційному русі в будь-якому напрямку в залежності від обраної стратегії пристосування: чи це антиентропійний шлях нарощування складності об'єкта як способу розв'язання викликів, чи це шлях комфортного регресування, непатологічної атрофії анахронічних функцій, поступового відмирання надлишкових у нових умовах зв'язків та властивостей, позитивної редукції, як цілком сприйнятливою засобу виживання. Останнє є особливо доцільним у випадку дигресійних перетворень у середовищі існування об'єкта, але не виключається потенціал такого засобу покращання своїх позицій і як реакція на ускладнення структурно-змістовних характеристик сфери функціонування, зростання потужності високоорганізованих конкурентів, коли задіяння механізмів коменсалізму дозволяє отримати непогані результати. Це, насамперед, актуально для окремих елементних складових авангардної економіки (рекреаційних, рекультиваційних, інформаційних тощо).

Саме холістична платформа дослідження є запорукою вицленування об'єкта як цілісності шляхом його дискретизації в цілісності вищого порядку, забезпечуючи одночасно аналогове сприйняття його змісту. Як цілісність об'єкт розвивається, самовідтворюючись, виконує креативні функції, поступово трансформуючись у нову цілісність, генетично невід'ємно пов'язану з попередньою. Така генеза викликана не лише екзогенними причинами, не тільки імпульсами, що генерує зовнішнє стосовно об'єкту середовище, стаціонарність якого апіорі є лише припустимим, а й диктується самою внутрішньою логікою розвитку цілісності. Холістичний метод виходить з того, що наслідок та причина є категоріями не ідентичними за розмірністю. Каузальні зв'язки безперечно існують і є важливими, але наслідок завжди є більшим аніж причина. Інше розуміння тотального декларуванню абсолютного лапласовського детермінізму розвитку подій, коли причина повністю визначає траєкторію руху об'єкта. Натомість холістична епістемологія викреслює подібний механіцизм, залишаючи за об'єктом можливість саморозвитку, самовдосконалення, отже за ним закріплюється властивість свободи, незводимості вибору до формального поєднання детермінант. Втім, така свобода не є тотальною хаосу, цілком довільному подальшому розвитку об'єкта. Його рух визначається не детермінатною причинністю, а холістичною каузальністю, виступаючи результатом надподії. Визначити ж саму надподію, її зміст у межах простору даної розмірності, який ми спостерігаємо, за застосування наявного інструментарію фактично не представляється можливим. Отже, розвиток авангард-

ної економіки в такому перцептивному наближенні набуває яскраво адетермінантних ознак.

Холістичний підхід дозволяє розглянути авангардну економіку в її цілісному змісті й одночасно, як сукупність її основних, найголовніших властивостей, що виділяють її з ряду інших процесів і явищ сучасної неосфери. Авангардна економіка одночасно сприймається, як цілісна, нерозривна сукупність авангардно-економічних елементів з одного боку і, як група певних властивостей, які перетворюють її в організовану сукупність, з іншого боку. Тим самим відбувається наближення до розуміння авангардної економіки як цілісного явища, невід'ємної складової сучасного буття не шляхом штучних маніпуляцій з дійсністю, її дискретних конкретизацій, а як результат її розгляду в задалегідь визначеній сфері дослідження, вивчення специфіки проявів її множинних властивостей. Проникнення в сутність явища, формування теоретичної платформи його дослідження неможливе на базі нецілісного сприйняття цього явища. Лише відмова від хибного шляху паліативів дозволить забезпечити адекватне дійсності визначення авангардно-нової економіки, виявити її істотні авангардні характеристики.

Холістичність сприйняття авангардної економіки не викликає сумнівів щодо своєї доцільності, але разом з тим холістичний метод виступає, як найбільш загальна фундаментальна платформа дослідження, забезпечує відмову від когнітивно незрілого атомістського способу світорозуміння на користь більш природного, цілісного. Для розкриття ж сутності та механізмів генези авангардної економіки застосування цього методу є необхідною, але не достатньою умовою. Зрозуміло, до базового набору методів дослідження, крім холістичного, входять й інші, допоміжного характеру. Але все це методи класичної, редуccionістської науки, холістична ж дослідницька програма вимагає застосування методу більш придатного за своїми інструментальними якостями для сприйняття нової адетермінативної, динамічної реальності.

Саме такі властивості є притаманними методу автопоезису. До того ж фундаментальні засади застосування автопоезису вже латентно присутні в холістичній епістемології. Одним з наріжних каменів холізму виступає фіксація недостатності розгляду тільки каузальних зв'язків для розуміння розвитку цілісності. Побудова самих лише причинно-наслідкових логічних ланцюжків не дозволяє отримати вичерпані відповіді щодо її руху. Холістичне розуміння передбачає пошук таких відповідей в саморозвитку та самовідтворенні об'єкту. Втім, конкретний інструментальний апарат холістичного методу в цій сфері є дещо обмеженим. Саме з таких міркувань виникає необхідність в його посиленні сучасними наробками більш вузькоспеціалізованого методу. Практика доводить, що пізнання особливостей та внутрішньої логіки розвитку економік провідних країн світу в умовах сьогодення вимагає застосування додаткового методологічного потенціалу нової некласичної науки. А характерною рисою сучасної нової економіки, як невід'ємно пов'язаної з розвитком мережевих технологій, є її автопоетична сутність [16, с. 290—296], що вперше отримує явну експлікацію. Сучасна наука надає багато можливостей щодо відмови від застосування "класичних милиць" і переходу до використання більш адекватного реальності методологічного інструментарію.

Саме нелінійність розвитку, наявність хаотичного компоненту у виборі напрямів розвитку авангардної економіки, динаміки її руху викликають потребу в залученні нових розробок, більш досконалих методів дослідження, які б дозволили перенести акцент на проблеми динамічної стабільності, автономності, флуктуаційної чутливості [17]. З першого погляду, за таких специфічних умов доцільним видається застосування дуже популярного сьогодні методу синергетики. В останні

десятиріччя за тематикою даного методу лише в Україні опубліковано сотні статей, десятки монографій. Наче немає безпосередніх перешкод щодо застосування цього методу, він, здається, досить адекватно відповідає проблематиці дослідження авангардної економіки, дозволяє отримати відповіді на питання, що поставлені, як проблемні. Але, насправді, виникає низка питань, які розв'язати на його основі не вдасться. Це пов'язане, в першу чергу, із специфікою генези авангардної економіки. Синергетичний метод передбачає наявність системи, що формується. При цьому передбачається, що система може бути закритою або відкритою. Втім, сутність авангардної економіки апріорно виключає розгляд її, як закритої системи. Але щодо неможливості розгляду її, як відкритої системи, заперечення не є настільки абсолютними та очевидними. Синергетика розглядає у випадку дослідження відкритої системи в неявному вигляді насправді дві системи: одну, що формується — і саме її стосується поняття синергетичної системи і системо-джерело, за рахунок якої підживлюється перша. Перша — перманентно зростає, розвивається, а інша — послаблюється, деградує, оскільки все більша кількість наявних ресурсів поступово перетікає з неї до синергетичної системи.

Такий підхід передбачає необхідність розгляду економіки (в широкому розумінні) як жорстко структурованої системи, більш того, як сукупності двох систем, поєднаних каналами перетікання ресурсів. Але таке розуміння економіки і застосування саме такого методу безумовно входить у протиріччя з задекларованою і доведеною раніше тезою щодо холістичної сутності авангардної економіки і "традиційної" економіки. Таке твердження суперечить багатьом прикладам авангардно-економічної практики як головного критерію істини штучно виключає низку явищ авангардно-економічної природи (зокрема, коменсалістичного змісту) зі сфери дослідження. Зменшення ступеню верифікативності, зростання вірогідності отримання фальсифікованих результатів за допомогою цього методу значно погіршує його інструментальні якості щодо пізнання даного об'єкту. Більш того, фундаментальне положення стосовно авангардної економіки як синергетичної відкритої системи суперечить принципам холістичного дослідження. Саме тому виникає необхідність обережного використання синергетичного методу в дослідженні.

Крім того, не можна стверджувати, що авангардна економіка не існує, що вона лише має сформуватися "як система". В дійсності, з холістичної точки зору, вона вже тривалий час існує, і на поверховому рівні сприймається як реальність. Припустимо, що авангардна економіка, не функціонує, як окрема система, але виступає, як певна множина неоекономічних елементів. У цьому разі, вона існує, як окрема множина в рамках економіки. З іншого боку, не підлягає сумніву твердження щодо перманентного самовідтворення елементів цієї множини, постійний її розвиток, нелінійну динаміку. Тож, авангардна економіка це явище, яке одночасно виступає і як холістичне, і як множина елементів, що самовідтворюється. До того ж як множина, що не просто самовідтворюється, а має автопоетичний характер. При цьому не автопоетичний з синергетичної точки зору ортодоксального хакенського гатунку, а класичний луманський характер. Таке самовідтворення передбачає постійне підтримання існування авангардно-економічної множини як фізичного (віртуально-фізичного) об'єкту, а також зв'язків між її елементами. При цьому самовідтворення не виключає можливості прогресивного розвитку, появи нових зв'язків, поглиблення та ускладнення наявних, якісного підсилення таких зв'язків, поступової трансформації самої множини за умови дотримання принципу іманентності низки фундаментальних ознак елементів множини, які забезпечують її безумовно авангардно-економічний характер.

Щодо іншого, множина не має жорстких обмежень для свого розвитку, динамічної самоорганізації, функціонування як рухливого компоненту цілісності. Навіть твердження про монокомпонентність цієї множини є в багатьох дуже сміливим. Дійсно, монокомпонентність передбачає, що множина може виступати як єдине ціле, реагувати на екзогенні впливи однаково в усіх своїх проявах та складових. Але щодо авангардної економіки таке твердження представляється дещо сумнівним. Вона, безумовно, включає до свого складу елементи з інваріантним реагуванням на гомогенні впливи. Тобто монокомпонентність авангардної економіки може розглядатися як іманентна властивість лише у першому наближенні. Більш правильним було б її сприймати, як множину елементів, що мають низку ознак, притаманних лише їй, але разом з тим таких, що можуть виступати в різноманітних проявах конкретного господарського життя, мати забарвлення різного не авангардно-економічного гатунку, нарізно реагувати на зовнішні втручання. Тобто авангардна економіка виступає, як монокомпонент в одному вимірі, однаково реагуючи на всій своїй протяжності на певні впливи, і як різноманітна множина в іншому вимірі. При цьому в умовах поступової відмови від долялістичної традиції, широкого вжитку методів сучасної науки, апріорності примату холистичного автопоетізму другий її вимір виглядає більш цікавим з дослідницької точки зору.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Слід зазначити, що багатобарвність, різноманітність проявів, нелінійна динаміка розвитку авангардної економіки, хаотичний прогрес її складових становить значні перепони на шляху наукового абстрагування та застосування методів класичної науки, а отже, ускладнює й отримання чіткої термінологічної бази дослідження цього нового явища, істотно перешкоджає розумінню логіки його розвитку. Водночас метод, що поєднує інструментарій холистичної та автопоетичної платформ, надає широкі можливості щодо застосування підходів позакласичного розуміння сутності явищ, інтернально передбачає необхідність врахування мікрофлуктуацій, специфіку нелінійного зростання, дифузійний характер розвитку. З урахуванням цього, саме такий метод може виступити у ролі ядра методологічного апарату подальшого наукового дослідження сутності, змісту та особливостей генези авангардної економіки.

Література:

1. Brzezinsky Z. Between two ages. America's Role in the Technetronic Era / Z. Brzezinsky. — New York: The Viking Press, 1970. — 355 p.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. — М.: Академия, 2004. — 788 с.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. — М., С-Пб.: АСТ, Транзиткнига, 2004. — 602 с.
4. Гриценко А.А. Формування інформаційно-мережевої економіки / А.А. Гриценко, Є.І. Песоцька. — Економічна теорія. — 2013. — № 1. — С.5—19.
5. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П.Ф. Друкер. — М.: Вильямс, 2007. — 336 с.
6. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. — М.: АСТ, 2002. — 776 с.
7. Моисеев Н. Естественнонаучное знание и гуманитарное мышление / Н. Моисеев // Общественные науки и современность. — 1993. — № 2. — С. 63—75.
8. Касти Дж. Большие системы: связность, сложность, катастрофы / Дж. Касти. — М.: Мир, 1982. — 216 с.
9. Базилевич В. Метафізика економіки / В. Базилевич, В. Ільїн. — К.: Знання, 2007. — 718 с.

10. Анохин П.К. Принципы системной организации функций. — М.: Наука, 1973. — С. 5—61.
11. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем — искусство и наука / Р. Шеннон. — М.: Мир, 1978. — 418 с.
12. Чешков М. Целостный мир через призму общенаучного знания / М. Чешков // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — № 1. — С. 55—71.
13. Поппер К. Ницета историцизма / К. Поппер. — М.: Прогресс-VIA, 1993. — 188 с.
14. Dirks U. Modele des Holismus / U. Dirks. — Frankfurt am Main: Peter Lang, 2008. — S. 47—74.
15. Smuts J.Ch. Holism and Evolution / J. Ch. Smuts. — Westport: Greenwood Press, 1973. — 361 p.
16. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Н. Луман. — СПб.: Наука, 2007. — 641 с.
17. Maturana H.R. Autopoiesis, Structural Coupling and Cognition: A history of these and other notions in the biology of cognition / H. R. Maturana // Cybernetics & Human Knowing. — 2002. — V. 9. — № 3—4. — P. 5—34.

References:

1. Brzezinsky, Z. (1970), Between two ages. America's Role in the Technetronic Era, The Viking Press, New York, USA.
2. Bell, D. (2004), Grjadushhee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt social'nogo prognozirovaniya [The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting], Akademiya, Moscow, Russia.
3. Galbraith, J. (2004), Novoe industrial'noe obshchestvo [The New Industrial State], AST, Tranzitkniga, Saint-Petersburg, Moscow, Russia.
4. Hritsenko, A.A. and Pesotska, E.S. (2013), "Forming of informatively-network economy", Ekonomichna teoriia, vol. 1, pp. 5—19.
5. Drucker, P.F. (2007), Jepoha razryva: orientiry dlja nashego menjajushhegosja obshchestva [The Age of Discontinuity], Vil'jams, Moscow, Russia.
6. Toffler, A. (2002), Tret'ja volna [The Third Wave], AST, Moscow, Russia.
7. Moiseev, N. (1993), "Natural-science knowledge and humanitarian thinking", Obshhestvennye nauki i sovremennost', vol. 2, pp. 63—75.
8. Casti, J. (1982), Bol'shie sistemy: svjaznost', slozhnost', katastrofy [Connectivity, complexity, and catastrophe in large-scale systems], Mir, Moscow, Russia.
9. Bazylevych, V. and Il'in, V. (2007), Metafizyka ekonomiky [Metaphysical of Economy], Znannia, Kyiv, Ukraine.
10. Anohin, P.K. (1973), Principy sistemnoj organizacii funkcij [Principles of system organization of functions], Nauka, Moscow, Russia.
11. Shannon, C.E. (1978), Imitacionnoe modelirovanie sistem — iskusstvo i nauka [Systems simulation. The art and science], Mir, Moscow, Russia.
12. Cheshkov, M. (1995), "Integral world through the prism of scientific knowledge", Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, vol. 1, pp. 55—71.
13. Popper, K. (1993), Nishheta istoricizma [The Poverty of Historicism], Progress-VIA, Moscow, Russia.
14. Dirks, U. (2008), Modele des Holismus [Models of Holism], Peter Lang, Frankfurt am Main, Germany.
15. Smuts, J.Ch. (1973), Holism and Evolution, Greenwood Press, Westport, USA.
16. Luhman, N. (2007), Social'nye sistemy. Oчерk obshhej teorii [Social Systems: Essay of General Theory], Nauka, Saint-Petersburg, Russia.
17. Maturana, H.R. (2002), "Autopoiesis, Structural Coupling and Cognition: A history of these and other notions in the biology of cognition", Cybernetics & Human Knowing, vol. 9, № 3—4, pp. 5—34.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2015 р.

В. В. Божкова,

*д. е. н., доцент, професор кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет, м. Суми*

О. М. Дериколенко,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування,
Сумський державний університет, м. Суми*

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

V. Bozhkova,

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Department of Marketing and Management o
f Innovative Activities, Sumy State University, Sumy*

O. Derykolenko,

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Department
of Economics and Business Administration, Sumy State University, Sumy*

THE ECONOMIC MECHANISM OF VENTURE ACTIVITIES ON DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті запропоновано визначення господарського механізму венчурної діяльності, яке враховує його особливості, дозволяє глибше розуміти сутність цього механізму та відмежовувати його від інших господарських механізмів.

Наведено основні складові аналізованого механізму, до яких віднесено: економічний механізм (у т.ч. фінансовий і зовнішньоекономічний), організаційний механізм (у т.ч. соціальний і правовий), мотиваційний механізм (у т.ч. мотивації підприємництва і науково-технічного розвитку). Надано визначення складових господарського механізму. Деталізовано основні структурні елементи господарського механізму венчурної діяльності промислових підприємств в Україні, відповідно до виокремлених складових.

Поглиблені авторами статті методологічні засади венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств дозволяють формалізувати процеси удосконалення (впровадження — для початківців) господарського механізму для підприємств-інноваторів у сучасних умовах.

Proposes the economic mechanism of venture capital definition, which takes into account its features, allows a deeper understanding of the essence of this mechanism and distinguish it from other economic mechanisms.

Shows the basic components of the analyzed mechanism, which include: economic mechanism (including financial and foreign economic activity), institutional mechanism (including social and legal), motivational mechanism (including motivation of entrepreneurship and scientific-technical development). Provided by defining components of the economic mechanism. Detailed basic structural elements of the economic mechanism of venture activities on industrial enterprises in Ukraine, according to the distinguished components.

In-depth by the articles authors methodological principles of venture activities on domestic industrial enterprises allow to formalize the process of improvement (introduction — for beginners) the economic mechanism for enterprises innovators in modern conditions.

Ключові слова: господарський механізм, венчурна діяльність, складові, елементи, методи.

Key words: economic mechanism, venture activity, industrial enterprises, subject, object, goals, criteria, resources, components, methods.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасні економічні проблеми розвитку як національних економік, так і світової спільноти вже не можливо вирішити традиційними методами і необхідно

смівліше застосовувати нові економічні підходи, інструменти, методи, моделі, механізми. Одним з таких є новітній господарський механізм венчурної діяльності промислових підприємств.

На жаль, венчурна діяльність, яка має потенціал економічних перетворень, реалізації революційних ре-

форм, в Україні розвивається надто повільно. Підприємства потерпають від економічної кризи і не справляються зі зростаючими вимогами ринку, але продовжують діяти "старими методами". Очевидно, що управління структурою вітчизняних підприємств потребують докорінних змін і оновлення. Одним із практично-орієнтованих значимих кроків на цьому шляху є з'ясування сутності господарського механізму венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств, його складових та елементів з метою подальшої формалізації процесів його удосконалення (відродження, впровадження).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема визначення господарського механізму не є новою для науковців. Узагальнено господарський механізм досліджували: Круглова Н. Ю. [1], Круглов М.И. [2], Пономаренко В.С. і Ястремська Є.Н. [3] та інші; окремі складові механізму (організаційні, фінансові тощо) аналізували: Логутова Т.Г. [4], Кульман А. [5], Губарева І.О. [6], Горячева К.С. [7], Путятин Ю.А. і Пушкар А.І. [8], Раєванева О.В. [9] та багато інших.

Не вирішені раніше питання, які є частиною загальної проблеми. Не зважаючи на значні наукові здобутки вітчизняних і закордонних дослідників щодо формування і впровадження різних механізмів, в цілому господарський механізм венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств обґрунтований не достатньо, що і обумовлює актуальність даного дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження структурно-логічної сутності господарського механізму венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств, деталізація його складових та елементів.

Відповідно до мети сформульовано комплекс наступних завдань:

- запропонувати визначення господарського механізму венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств;
- дослідити основні складові господарського механізму венчурної діяльності;
- деталізувати основні елементи господарського механізму венчурної діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Під механізмом взагалі ми розуміємо систему, яка визначає порядок певної діяльності. В ринкових умовах особливо важливою є гнучкість господарського механізму венчурних підприємств, їх спроможність швидко і ефективно реагувати на зміни (напрямок розвитку науки і техніки, структури попиту, політичної ситуації, економічної кон'юнктури тощо). Тому актуальними постають питання взаємозв'язків між складовими господарського механізму та можливості їх трансформації.

Науковці по-різному підходять як до визначення самого господарського механізму, так і його складових. Ми під "господарським механізмом" розуміємо комплексний (загальний) механізм, який включає певні складові (що визначаються особливостями діяльності господарюючого суб'єкта).

На наш погляд, у цілому, господарський механізм венчурної діяльності — це сукупність економічних, організаційних та мотиваційних зв'язків, регламентованих діючими правовими, політичними, технологічними, соціальними, ринковими та іншими суспільними нормами, на основі яких здійснюється процес впровадження венчурних проектів.

Дана пропозиція дозволяє глибше розуміти сутність цього механізму та відмежовувати його від інших господарських механізмів.

На наш погляд, господарський механізм венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств має включати наступні основні складові:

- економічний механізм (в т.ч. фінансовий і зовнішньоекономічний),
- організаційний механізм (у т.ч. соціальний і правовий),
- мотиваційний механізм (у т.ч. мотивації підприємництва і науково-технічного розвитку).

Визначення саме цих складових не випадкове і обумовлене наступними аргументами. Венчурну діяльність, в першу чергу, асоціюють з особливостями фінансування — отже, фінансовий механізм в рамках економічного має бути обов'язково. По-друге, венчурна діяльність включає причетність до інноваційних проектів на всіх їх етапах — отже, маємо враховувати організаційні відмінності. І, по-третє, високий ступінь ризику венчурних проектів має бути підкріплений відповідною мотивацією.

Ці складові не є єдино можливими. Не заперечуючи подальшу деталізацію і розширення кількості складових господарського механізму венчурної діяльності, зазначимо, що це, на наш погляд, лише обтяжить його (сутність залишиться незмінною, а кількість складових збільшиться).

Проаналізуємо виокремлені складові механізму. Узагальнено під наведеними складовими ми розуміємо наступне:

Економічний механізм венчурної діяльності (в т.ч. фінансовий і зовнішньоекономічний) — економічна система, яка визначає порядок отримання доходів і розрахунків для всіх учасників венчурної діяльності.

Організаційний механізм венчурної діяльності (у т.ч. соціальний і правовий) — система управління венчурною діяльністю, яка регламентована правовим та соціальним полем у державі.

Мотиваційний механізм венчурної діяльності (у т.ч. мотивації підприємництва і науково-технічного розвитку) — система мотиваційних інструментів впливу на всіх учасників процесу венчурної діяльності.

Якщо структурними елементами будь-якого механізму є: суб'єкт, об'єкт, цілі, критерії, елементи, ресурси, методи, то структурними елементами господарського механізму венчурної діяльності є наступні (табл. 1):

- суб'єкти — інвестори: державні структури, банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, венчурні фонди, пенсійні фонди, благодійні фонди, приватні інвестори, корпорації;
- об'єкти — підприємства: малі/середні/великі; проекти: венчурні, інноваційні, інвестиційні;
- цілі — спільні для інвестора і підприємства стратегічні, операційні й тактичні цілі;
- критерії — показники та їх еталонні значення (визначені відповідно до цілей);
- елементи — моделі, інструменти, засоби;
- ресурси — фінансові, інформаційні, кадрові, силові тощо;
- методи (відповідно до цілей).

Ціль венчурного бізнесу — отримання прибутку від вкладених коштів. Особливість полягає в тім, що інвестори не ставлять за мету отримати дивіденди безпосередньо від підприємства, в яке інвестують, а навпаки, зупиняють свої вимоги до моменту, коли підприємство досягне бажаних цілей і його ціна зростає в багато разів. На цьому етапі інвестор планує свій вихід з проекту, в який інвестовано, попередньо продавши придбані частки (гарантія інвестицій) назад власникам підприємства, але вже за інші кошти. Якщо власники компанії не захочуть викуповувати ці частки назад, то інвестори віддадуть їх підприємствам, які знаходяться на одному цільовому ринку (є конкурентами для даної компанії) і прибуток свій отримають [10].

Таблиця 1. Основні елементи господарського механізму венчурної діяльності промислових підприємств в Україні

Структурні складові механізму	Економічний механізм (у т.ч. фінансовий і зовнішньоекономічний)	Організаційний механізм (у т.ч. соціальний і правовий)	Мотиваційний механізм (у т.ч. мотивації підприємництва і науково-технічного розвитку)
Суб'єкт	Інвестор		
Цілі	- Отримання додаткового прибутку. - Мінімізація витрат. - Мінімізація ризиків. - Недопущення збитків. - Фінансово-економічна безпека підприємства	- Вхід інвестора в організаційну структуру управління підприємством в якості акціонера. - Вихід на нові міжнародні ринки	- Примноження власного капіталу. - Підтримка / покращення бізнес-іміджу
Показники та їх критерії	- Більший прибуток. - Вища ефективність. - Більша частка ринку. - Менший ступінь ризику діяльності	- Більший % участі в акціонерному капіталі інвестованого підприємства. - Отримання контрольного пакету акцій підприємства	- Діяльність в перспективній для світової економіки галузі, інвестиції у висококівідні проекти
Елементи: - інструменти	- види та форми розрахунків (акредитив, передплата ...), - види валют	- інструменти хеджування	- інструменти психологічного характеру
- моделі	- Економіко-математичні моделі вибору оптимального проекту	- Інвестиційні моделі. - Бізнес-моделі. - Моделі антикризового менеджменту	- Моделі фінансової мотивації учасників венчурної діяльності
- засоби	- Страхування	- Патентування. - Ліцензування	- Соціальний захист
Ресурси	- Фінансові. - Сировинні. - Технічні	- Кадрові. - Технологічні. - Консалтингові. - Адміністративні	- Інформаційні. - Інтелектуальні
Методи	- Оцінки ефективності венчурного проекту (вартісні, якісні, ймовірнісні методи). - Оцінки ефективності інвестицій. - Оцінки ризиків проекту	- Удосконалення / зміни організаційної структури управління підприємством. - Обґрунтування управлінських рішень щодо відбору венчурних проектів	- Захисту вкладених коштів
Об'єкт	Підприємство-інноватор		

У свою чергу, підприємства від інвесторів очікують не лише фінансової підтримки (яка є головною, першочерговою і пріоритетною), а й консалтингової, адміністративної та іншої управлінської допомоги з розвитку власного венчурного бізнесу.

У розрізі складових господарського механізму венчурної діяльності цілі можна деталізувати наступним чином:

— економічні: отримання додаткового прибутку, мінімізація витрат, мінімізація ризиків, недопущення збитків;

— організаційні: входження інвестора в організаційну структуру управління підприємством в якості акціонера, вихід на нові міжнародні ринки;

— мотиваційні: примноження власного капіталу, підтримка / покращення бізнес-іміджу.

Відповідно, показники та їх критерії можна деталізувати так:

— економічні: більший прибуток, вища ефективність, більша частка ринку, менший ступінь ризику діяльності;

— організаційні: більший % участі в акціонерному капіталі інвестованого підприємства, отримання контрольного пакету акцій підприємства;

— мотиваційні: діяльність в перспективній для світової економіки галузі, інвестиції в висококівідні проекти.

Аналогічно деталізуємо елементи механізму. До інструментів відносимо:

— економічні: види та форми розрахунків (акредитив, передплата ...), види валют;

— організаційні: інструменти хеджування;

— мотиваційні: інструменти психологічного характеру.

До моделей відносимо:

— економічні: економіко-математичні моделі вибору оптимального проекту;

— організаційні: бізнес-моделі, моделі антикризового менеджменту підприємства;

— мотиваційні: моделі фінансової мотивації учасників венчурної діяльності.

До засобів відносимо:

— економічні: страхування;

— організаційні: патентування, ліцензування;

— мотиваційні: соціальний захист.

До ресурсів відносимо:

— економічні: фінансові, сировинні, технічні;

— організаційні: кадрові, технологічні;

— мотиваційні: інформаційні, інтелектуальні.

До методів відносимо:

— економічні: оцінки ефективності венчурного проекту (вартісні, якісні, ймовірнісні методи), оцінки ефективності інвестицій, оцінки ризиків проекту;

— організаційні: удосконалення / зміни організаційної структури управління підприємством, обґрунтування управлінських рішень щодо відбору венчурних проектів, страхування, хеджування;

— мотиваційні: захисту вкладених коштів.

На жаль, сучасний мотиваційний механізм венчурної діяльності не достатньо відпрацьований, але може бути вдосконаленим. Це обумовлене протиріччями в самих основах цієї діяльності. Так:

— з позицій підприємства — кожен власник активів стоїть перед вибором: сумнівний високоризиковий інноваційна прибуток або стабільний дохід від звичайної діяльності; зниження витрат ресурсів на одиницю продукції або інвестиції в нову техніку і технології;

— з позицій інвестора — кожен власник капіталу порівнює віддачу від одиниці вкладень у різні напрямки отримання прибутку: отримання негайного ефекту від відомої діяльності чи відтермінованого доходу від ризикових проектів.

Такі діаметрально протилежні рішення учасників венчурної діяльності мають бути підтримані потужною мотивацією, яка стосується не лише фінансової частини (прибутків), а й соціальної (мотивації підприємництва, науково-технічного розвитку тощо).

Про слабку мотивацію або її відсутність взагалі щодо венчурної/інноваційної діяльності зазначають багато українських вчених. Зокрема, Вишневський В. і

Дементьев В. констатують: "Відсутність мотивації або попиту на інновації означає, що при нинішній структурі витрат і переваги ведення бізнесу інвестиції в альтернативні напрямки отримання доходу дають більшу видачу, ніж інноваційні. Яка віддача від інвестицій і, отже, співвідношення між витратами і вигодами альтернативних варіантів бізнесу — залежить від сформованого інституційного порядку. Відповідно вибір шляху отримання економічного прибутку визначається системою суспільних інститутів (формальних і неформальних правил), що домінують у даному суспільстві" [11].

Як слідує зі складових господарського механізму венчурної діяльності в Україні, його економічна складова є важливою, але не основною: організаційний і мотиваційний механізми дозволяють значно ширше її розглядати і глибше розуміти.

Світовий досвід свідчить, що важливу роль у трансформації господарського механізму (а саме, його фінансової та організаційної складових), інтенсивності його структурної перебудови відіграють малі організаційні форми, як-от: венчурні (ризикові) фірми, фірми "спін-офф" (фірми-"паростки"), інвестиційні фонди (які займаються венчурним фінансуванням) [12].

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження зазначимо:

— наведено основні складові господарського механізму венчурної діяльності, до яких віднесено економічний механізм (в т.ч. фінансовий і зовнішньоекономічний), організаційний механізм (у т.ч. соціальний і правовий), мотиваційний механізм (у т.ч. мотивації підприємництва і науково-технічного розвитку);

— деталізовано основні елементи господарського механізму венчурної діяльності відповідно до виокремлених складових;

— запропоновано визначення господарського механізму венчурної діяльності як сукупності економічних, організаційних та мотиваційних зв'язків, регламентованих діючими правовими, політичними, технологічними, соціальними, ринковими та іншими суспільними нормами, на основі яких здійснюється процес впровадження венчурних проектів, що дозволяє глибше розуміти сутність цього механізму та відмежовувати його від інших господарських механізмів.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отримані результати дозволяють поглибити розуміння структурно-логічної сутності господарського механізму венчурної діяльності, деталізація елементів якого забезпечує основу для формалізації процесу його удосконалення / впровадження для підприємств-інноваторів.

Література:

1. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право: учебн. пособ. / Н.Ю. Круглова. — М.: Издательство РДЛ, 2001. — 912 с.
2. Круглов М.И. Стратегическое управление компаний / М.И. Круглов. — М.: Русская деловая литература, 1998. — 356 с.
3. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская. — Харьков: Изд. ХГЕУ, 2002. — 252 с.
4. Логутова Т.Г. Формування механізму фінансової стабільності підприємства / Т.Г. Логутова // Бізнес-інформ. — 2011. — № 2. — С. 115—118.
5. Кульман А. Экономические механизмы: пер. с фр. / А. Кульман / Общ. ред. Н.И. Хрусталева. — М.: АО Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993. — 192 с.

6. Губарева І.О. Механізм управління економічною безпекою банку / І.О. Губарева, О. М. Штайр // Бізнес-інформ. — 2011. — № 2. — С. 128—130.

7. Горячева К.С. Механизм управления финансовою безпекою підприємства: автореф. дис. ... к. е. н. — К.: НАУ, 2006. — 20 с.

8. Путятин Ю.А. Финансовые механизмы стратегического управления развития предприятия / Ю.А. Путятин, А.И. Пушкар, А.И. Тридел. — Харьков: Основа, 1999. — 488 с.

9. Раеваньева О.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели: монография. — Харьков: ВД "ИНЖЕК", 2006. — 496 с.

10. Венчурный бизнес. Венчурный капитал. Венчурные инвестиции / Официальный сайт компании "All the world" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://wesmir-inc.net/stati/ekonomika/143-venchurnyj-biznes-venchurnyj-kapital-venchurnye-investitsii>

11. Вишневикий В. Деньги нас не спасут. Почему Украина — не инновационная держава / В. Вишневикий, В. Дементьев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vsve.ho.ua/index.php?type=full&name=ekdum/money1.htm>

12. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н.В. Краснокутська. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.

References:

1. Kruglova, N.Ju. (2001), *Hozhajstvennoe pravo [Commercial law]*, Izdatel'stvo RDL, Moscow, Russia.
2. Kруглов, М.И. (1998), *Strategicheskoe upravlenie kompanij [Strategic management of the company]*, Russkaja delovaja literatura, Moscow, Russia.
3. Ponomarenko, V.S. and Jastremskaja, E.N. (2002), *Mehanizm upravlenija predpriatijem: strategicheskij aspekt [The mechanism of enterprise management: strategic aspect]*, Izd. HGEU, Kharkiv, Ukraine.
4. Lohutova, T.H. (2011), "Formation mechanism of financial stability", *Biznes-inform*, vol. 2, pp. 115—118.
5. Kul'man, A. and Hrustaleva, N.I. (1993), *Jekonomicheskie mehanizmy [Economic mechanisms]*, AO Izdatel'skaja gruppy "Progress", "Univers", Moscow, Russia.
6. Hubarieva, I.O. and Shtaiier, O.M. (2011), "Mechanism of Economic Security Bank", *Biznes-inform*, vol. 2, pp. 128—130.
7. Horiacheva, K.S. (2006), "Mechanism of financial security company", Ph.D. Thesis, Economics, Organization and Management, Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv, Ukraine.
8. Putjatin, Ju.A. Pushkar, A.I. and Trided, A.I. (1999), *Finansovye mehanizmy strategicheskogo upravlenija razvitija predpriatija [Financial mechanisms of strategic management of enterprise development]*, Osнова, Kharkiv, Ukraine.
9. Raievanieva, O.V. (2006), *Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli [Management by development of the company: methodology, mechanisms, models]*, VD "INZhEK", Kharkiv, Ukraine.
10. The official site "All the world" (2014), "Business venture. Venture capital. Venture investments", available at: <http://wesmir-inc.net/stati/ekonomika/143-venchurnyj-biznes-venchurnyj-kapital-venchurnye-investitsii> (Accessed 24 January 2015).
11. Vishnevskij, V. and Dement'ev, V. (2014), "Money will not save us. Why Ukraine — not innovative power", available at: <http://vsve.ho.ua/index.php?type=full&name=ekdum/money1.htm> (Accessed 24 January 2015).
12. Krasnokuts'ka, N.V. (2003), *Innovatsijnyj menedzhment [Innovative management]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2015 р.

А. Ю. Мельник,

д. е. н., професор, Державний дніпропетровський аграрно-економічний університет

О. Е. Ільченко,

аспірант, Державний дніпропетровський аграрно-економічний університет

РОЛЬ І МІСЦЕ НАДВЕЛИКИХ АГРОСТРУКТУР У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ США

L. Melnik,

d. e. s., professor, Dnipropetrovsk State Agrarian Economics University

O. Ichenko,

graduate student, Dnipropetrovsk State Agrarian Economics University

ROLE AND PLACE SUPERBIG AGRARIAN FORMATIONS IN AGRICULTURE USA

У статті проаналізовано структуру ферм США за ринковою вартістю продаж сільськогосподарської продукції, виокремлено анклав надвеликих агроструктур, визначено їх динаміку, роль і місце в сучасному сільському господарстві.

The article analyzes the structure of farms US market value of agricultural products, determined enclave superbigrarian formations, determined their dynamics, role and place in modern agriculture.

Ключові слова: ферма, фермерські господарства, розміри, концентрація виробництва, реалізована продукція, розвиток.

Key words: farm, farms, size, concentration of production, sales, development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У процесі ринкової трансформації колгоспів і радгоспів в сільському господарстві України відбулися корінні зміни у відносинах власності й господарювання. Розбудована й функціонує ринкова модель сільськогосподарства, якій притаманно розмаїття організаційно-правових форм господарювання. Водночас спостерігалася деконцентрація виробництва в сільському господарстві. Площа сільськогосподарських угідь з розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство в Україні зменшилася з 2830 га у 1990 р. до 366 га в 2013 р. (в 7,7 разів). У значній мірі це зумовлено становленням та розвитком фермерських господарств (далі ФГ). На кінець 2013 р. середній розмір ФГ становив 109 га сільськогосподарських угідь. Відповідно без ФГ на 1 липня 2013 року кількість сільськогосподарських підприємств становила 15002 одиниць, які використовували 16,0 млн га сільськогосподарських угідь, тобто у розрахунку на одне підприємство 1066 га, або у 2,7 рази менше, ніж у 1990 р. Має місце істотна диференціація окремих господарюючих суб'єктів за розмірами землекористування. Так, на кінець 2013 р. середній розмір ФГ становив 109 га сільськогосподарських угідь. Водночас 8123 ФГ (19,9% до загальної їхньої кількості) мали площу землі до 10 га, а 60 ФГ (0,1%) — більше 4 тис. га. В сільському господарстві України нараховується 58 домінуючих компаній-агрохолдингів. Середній розмір холдингу — 69 тис. га. А "Укрлендфамінг" обробляв 532 тис. га і є найбільшою агропромисловою компанією в Україні [2]. Однією із особливостей національної моделі сільського господарства є той факт, що у 2013 р. майже половина (46,0%) валової продукції сільського господарства було вироблено в значно натуральному секторі дрібних господарств населення (різновид аграрних домогосподарств). І це в той час, коли в країнах Заходу розбудовані і функціонують постіндустріальні моделі сільського господарства, які за технічною оснащеністю, продуктивністю й ефективністю в рази перевищують вітчизняну модель.

Науковці ННЦ "Інституту аграрної економіки" прогнозують, що "Стосовно частки основних товаровиробників, у площі сільськогосподарських угідь, то ми очікуємо збільшення частки великих сільськогосподарсь-

ких підприємств від 10 до 18% і, відповідно, зменшення частки сільськогосподарських підприємств середнього розміру, а частка господарств населення збережеться до 2020 року приблизно без змін" [9, с. 31]. На кінець 2013 р. вона становила 43,8% у загальній площі сільськогосподарських угідь.

У зв'язку з цим представляє інтерес дослідження структури ферм у економічно високорозвинених країнах світу, США зокрема, з визначенням місця й ролі сектора великих і надвеликих агроформувань.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різні аспекти функціонування й розвитку сільськогосподарства в зарубіжних країнах, його порівняння з національним знайшли відображення в працях багатьох науковців аграрного профілю: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, П.М. Макаренка, Л.Л. Мельник, В.Я. Месель-Веселяка, В.В. Зіновчука, О.М. Онищенко, К.О. Прокопенка, П.Т. Саблука і багатьох інших. Попри значну увагу до даної проблеми, не вирішеними або дискусійними залишаються питання, пов'язані із зарубіжною практикою розвитку сільського господарства. Одне із них — розподіл ФГ за розмірами, роль і місце надвеликих агроструктур у сільському господарстві.

МЕТА СТАТТІ

Дослідження структурної будови ферм США за їхньою кількістю і обсягами ринкової вартості продаж сільськогосподарської продукції. Визначення питомої ваги окремих груп ферм за такими показниками і на цих засадах аналіз місця і ролі в сільському господарстві США великих і надвеликих агроструктур в статистичній динаміці.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Серед економістів теоретичного напрямку, як відомо, рідко складається єдина думка щодо змісту і будови тих або інших економічних явищ та процесів. Появляється це низкою обставин і в першу чергу складністю останніх та відсутністю системного підходу до їхнього дослідження. Разом з тим є чимало економічних положень більш практичного рівня. Відносно них навіть не вдаючись до поглибленого аналізу, можна їх підтвер-

Таблиця 1. Кількість фермерських господарств США і середній розмір їхньої земельної площі з розрахунку на одне господарство

Роки	Кількість ферм	Середня площа ферм, акрів
1950	5388437	216
1959	3710503	303
1969	2730250	389
1978	2257775	449
1987	2087759	462
1992	1925300	491
1997	1911000	487
2002	2128982	440
2007	2204800	418
2012	2109303	434

Джерело: [10]; Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США. — К.: Логос, 1996. — С. 89.

дити або спростувати на основі узагальнення практичних даних. У контексті тематики статті потребує уточнення положення К.О. Прокопенка, який стверджує: "У країнах із ринковою економікою сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно малими та середніми господарствами. Це закономірність, яка спостерігається упродовж тривалого періоду в багатьох країнах, і можна стверджувати, що вона реалізується в Україні" [7, с. 99].

З теоретичного погляду будь-яка закономірність в економіці є об'єктивною, тобто приймає форму економічного закону. Автор вважає, що визначена ним закономірність діє в багатьох країнах і упродовж тривалого періоду і дотепер. Відносно України, то тут, як відомо, ще не сформована стала модель сільського господарства і дійсно поки що понад половини валової продукції сільського господарства виробляють не просто малі, а переважно дрібні (господарства населення) й частково середні господарства (більшість ФГ). Але принаймні у найбільш економічно розвинених країн Північної й Латинської Америки ця "закономірність" не спостерігається упродовж останніх десятиліть. У цілому в розвитку сільського господарства більшості економічно високо-розвинених країн упродовж тривалого періоду спостерігається якщо не закономірність, то тенденція посилення концентрації виробництва в аграрному виробництві. Її результат — зменшення кількості господарюючих суб'єктів і збільшення їхніх розмірів.

Наочне уявлення про цю закономірність (яка проявляється у вигляді тенденції) щодо сільського господарства США дають дані таблиці 1.

Наведені дані підтверджують дію зазначеної вище тенденції в сільському господарстві США. За період 1950—2012 рр. загальна кількість ФГ зменшилася в 2,6 рази, а середня площа їхньої землі збільшилася в 2 рази. При цьому цей процес відбувався нерівномірно і до 1997 р. проявлявся як закономірність. Дані останніх трьох переписів свідчать про його більш-менш стабілізацію, а в 2007 р. щодо 1997 р. кількість ФГ навіть збільшилася на 15,4%, а в 2012 р. знову зменшилася у порівнянні з 2007 р. на 4,3%.

Відносно середньої площі ферм то вона за період 1950—1987 рр. збільшилася в 2,1 рази, а 2012 р. у порівнянні з 1997 р. зменшилася на 6,1%.

Викладені вище факти щодо сільського господарства США дають підстави здійснити наступний логічний висновок: за такими критеріями як кількість ферм і їхні розміри концентрація виробництва у сільському господарстві США за період 1997—2012 рр. не проявлялася, і навіть спостерігалася певна деконцентрація.

У зв'язку з цим виникає питання: чи діє в сучасних умовах у сільському господарстві об'єктивний економічний закон "концентрації виробництва"? Адже саме на його засадах досягається "ефект масштабу виробництва". Науково обгрунтовану відповідь на поставлене вище питання можна дати за допомогою таких теоретичних положень. Зменшення кількості господарюючих суб'єктів на відносно стабільній земельній площі, природно, зумовлює їхнє збільшення за показником площ землекористування. Динаміка цих показників характеризує, підтверджує процес концентрації виробництва. Водночас, на нашу думку, найбільш важливим оціночним критерієм щодо рівня концентрації виробництва в сільському господарстві є розподіл і структура агрогосподарств за розмірами.

Розмір будь-якого агрогосподарства, фермерського зокрема — це рівень концентрації в ньому виробничих ресурсів і обсягів виробленої продукції. Відповідно він визначається двома групами показників. По-перше, ті, що характеризують виробничий потенціал: розміри основних і обігових фондів; кількість працівників; розміри земельних площ. По-друге, показники, які визначають результати виробництва: обсяги виробленої продукції (валової, товарної); розміри одержаного прибутку тощо.

Виходячи з цих показників, ФГ можна розподіляти на більшу чи меншу кількість груп. Найбільш узагальнений підхід — це їх розподіл на три групи: великі, середні, малі. При цьому не обов'язково використовувати систему показників. Для агроструктур, особливо ринково-підприємницького напрямку, достатньо використати один показник: обсяги виробництва товарної продукції [3].

У США, як відомо, періодично проводиться поглиблений перепис сільського господарства. Останній відбувся у 2012 р. У 2014 р. в Інтернеті з'явилися обширні дані щодо його результатів. В контексті назви запропонованої статті використаємо ті дані перепису, які характеризують розподіл ферм за показником ринкової вартості продаж сільськогосподарської продукції (без врахування державної підтримки фермерів). В подальшому (дещо умовно) назвемо цей показник — обсяги товарної (реалізованої) продукції сільського господарства. При цьому слід наголосити, що в США поняття "ферма" — синонім аграрного господарства будь-якої організаційно-правової форми. У складі "фермерських" господарств виділяють такі ферми: сімейні ферми; партнерства; корпорації (сімейні й несімейні); кооперативи та інші агрогосподарства. У таблиці 2 наведені дані щодо розподілу ферм США за показником "обсяги товарної продукції".

Наведені в таблиці дані свідчать про істотну диференціацію ферм США за розміром. Немає, напевне, потреби характеризувати кожну групу ферм. Їхня роль і місце в аграрному секторі США — очевидні. Не є особливістю сільського господарства США і наявність багатьох груп ферм за розмірами. Це більш-менш притаманно практично усім країнам з розвинутою ринковою економікою, до речі, і Україні. Особливістю моделі сільського господарства США в тому, що в ній сформований і діє невеликий за кількістю агроструктур анклав — усього 79,2 тис. од. (3,8% до загальної кількості ферм) особливо великих ферм, які називають ферми-мільйонники. У 2012 р. їхня частка в загальній ринковій вартості продаж становила 66,4% (2/3). На іншому полюсі (перші дві групи), а це 788 тис. ферм (37,3%) цей показник становив лише 0,2%. В секторі особливо великих ферм обсяги реалізації сільськогосподарської продукції в розрахунку на одну ферму становили 3 млн 307 тис. дол., що у 18 разів перевищує обсяги реалізації в розрахунку на одну ферму по всьому сільському господарстві (187,1 тис. дол.).

Слід наголосити, що за період 1997—2012 рр. анклав ферм-мільйонників невпинно збільшувався за кількістю і обсягами реалізованої продукції сільського господарства (табл. 3).

Із наведених в таблиці 3 даних слідує висновок, що кількість великих ферм збільшується від перепису до перепису і за 15 років збільшилася в 5 разів. Істотно зро-

Таблиця 2. Розподіл ферм США за ринковою вартістю продаж сільськогосподарської продукції в 2012 році

	Кількість ферм, тис. од.	Питома вага у загальній кількості ферм	Обсяги реалізованої продукції ферм, млн дол.	Питома вага групи у загальних обсягах реалізованої продукції	Обсяги реалізації з розрахунку на одну ферму в групі, тис. дол.
Усі ферми, В тому числі:	2109,3	100,0	394644,5	100,0	187,1
Менше 1000	602,1	28,5	71,1	0,1	0,1
1000-2499	186,2	8,8	309,4	0,1	1,7
2500-4999	191,4	9,1	687,6	0,2	3,6
5000-9999	214,2	10,2	153,0	0,4	7,1
10000-19999	188,5	8,9	2657,5	0,7	14,1
20000-24999	56,5	2,7	1250,4	0,3	22,1
25000-39999	106,1	5,0	33390,6	0,8	31,5
40000-49999	46,8	2,2	2078,7	0,5	44,4
50000-99999	129,4	6,1	9250,5	2,3	71,5
100000-249999	132,9	6,6	22822,4	5,8	164,3
250000-499999	94,1	4,5	33964,3	8,6	361,0
500000-999999	76,0	3,6	54685,9	13,9	720,0
1000000 і більше	79,2	3,8	262005,7	66,4	3307,1

Джерело: складено і розраховано за даними: [10].

стала також їхня частка у загальній кількості ферм, і у загальному обсязі товарної продукції. До речі, у 2007 р. цей сектор вперше виробив більше половини усієї товарної сільськогосподарської продукції США (1900 р. половину всієї товарної сільськогосподарської продукції виробили 983 тис. ФГ з діючих 5740 тис. ферм, тобто 17,1%), а в 2012 р. — 2/3.

Таким чином, проведений вище аналіз щодо ферм США засвідчив, що в сільському господарстві США у другій половині ХХ ст. і до 2012 р. концентрація виробництва проявляється насамперед у підвищенні економічної вагомості анклав великих аргоструктур, ферм-мільйонників. У певній мірі йдеться про надконцентрацію виробництва в сільському господарстві США, якщо зважити на той факт, що у складі групи ферм-мільйонників функціонує анклав ФГ з обсягами реалізованої продукції 5 млн дол. і більше. У 2012 р. їхня кількість становила 8499 (0,4% до загальної кількості ФГ), але частка у загальному обсязі товарної продукції — 31,7%, тобто майже третина. Більшість науковців пояснюють це дією закону переваг великих господарств. "Доведено, що великотоварне виробництво забезпечує вищий рівень продуктивності праці та ефективності використання матеріальних ресурсів, а тому повинно розвиватися прискоренішими темпами" [1, с. 16]. "Тобто у будь-якому разі перевагу слід надавати великим агроформуванням, оскільки лише вони забезпечать виробництво конкурентоспроможної продукції..." [5, с. 62]. Переваги великих аргоструктур незаперечні: "...великі за розміром господарства, здатні успішніше, ніж дрібні, застосовувати досягнення науково-технічного і організаційного прогресу, забезпечуючи вищі показники ефективності господарської діяльності..." [6, с. 59].

Таблиця 3. Кількість і питома вага великотоварних аргоструктур у загальному обсязі реалізованої сільськогосподарської продукції в США

Рік	Кількість великих аргоструктур, тис. од.	Частка у загальній кількості, %	Частка у загальному обсязі товарної продукції, %
1997	15,9	0,8	33,3
2002	29,5	1,4	47,9
2007	55,5	2,5	59,1
2012	79,2	3,8	66,4

Джерело: розраховано за даними: [10]; Золотухин В.П. Структура американського фермерства: соціальні аспекти / В.П. Золотухин // США: економіка, політика, ідеологія. — 1997. — № 6. — С. 112—115.

Разом з тим логічно виникає питання: чим пояснити той факт, що в США аграрний сектор і нині включає близько мільйона дрібних і малих ферм? Адже очевидно, що "...в умовах глобалізації і середні за розмірами сільськогосподарські підприємства здебільшого не витримують конкуренції" [8, с. 5].

На нашу думку, зумовлено це дією декількох обставин. Кожна з них заслуговує на окремий розгляд. А тому лише коротко викладемо наше власне бачення цього питання.

1. Положення щодо переваг великого виробництва в сільському господарстві повинно розглядатися в площині раціональних або оптимальних розмірів агробізнесових підприємств. Це дає змогу за даних виробничих ресурсів одержати найбільшу віддачу в розрахунку на одиницю інвестованого капіталу, тобто до мінімуму знизити собівартість одиниці продукції. І за даних ринкових цін одержати на неї максимальний прибуток. Саме тому "необхідно створювати оптимальні за розмірами виробництва, які забезпечують вищий рівень продуктивності праці та нижчу собівартість продукції порівняно з невеликим рівнем виробництва" [4, с. 15].

2. Спеціалізація і кооперація ФГ. Природно, що за рахунок спеціалізації у рамках того ж ФГ зростають обсяги виробництва товарної продукції. Йдеться про ті види сільськогосподарської продукції, які ефективно виробляти і в невеликих господарствах. При кооперації ФГ використовують ефект масштабу виробництва в таких сферах руху виробленої ними продукції як її транспортування, доробка і переробка, зберігання, реалізація тощо.

3. Державна підтримка ФГ в цілому, і малих зокрема. У соціальному плані державі вигідніше їхнє збереження ніж забезпечення вивільнених власників ферм житлом, роботою, грошовою допомогою тощо. Цим частково пояснюється і той факт, що в США виникають нові ферми, як правило, невеликих розмірів.

4. Відносна життєстійкість "мікроферм" і більшості дрібних та малих пояснюється не тільки державною їх підтримкою. По-перше, для багатьох власників ферм зайнятість поза нею стає основною, частка доходів від неї сягає 50—60% від їх загальної суми. Ферма разом з землею фактично слугує, насамперед, місцем проживання для власників дрібних ферм. Деякі з них передаються в оренду іншим агротурам або міським жителям для літнього відпочинку. По-друге, власники багатьох ферм водночас є власниками оброблюваних земель. Останніми десятиліттями зростає кількість власників дрібних ферм, котрі здають землю в оренду великим агротурам, одержуючи орендну плату.

Для країн Західної Європи притаманна модель аграрної економіки, що виключає надконцентрацію виробництва. Її основу складає сімейне фермерство, яке всестороннє коопероване і функціонує на засадах ефективного поєднання підприємництва і державного регулювання сільського господарства. Характерною ознакою китайсько-японської господарської структури є невеликі розміри ферм 1—2 га.

Відносно перших і особливо других, напевне, можна погодитися із зазначеною тезою К.О. Прокопенка, що виробництво в них здійснюється переважно малими та середніми господарствами. Разом з тим щодо ФГ США, то ця "закономірність" в останній час не проявляється.

ВИСНОВКИ

Виходячи з контексту порушеної проблеми можна зробити висновки, що характерною тенденцією розвитку світового сільського господарства є підвищення рівня концентрації виробництва. Цей процес зумовлений розвитком продуктивних і ринкових сил, НТП зокрема, і перевагами великих господарств (у контексті можливостей ефективніше використовувати землю, основні виробничі фонди, робочу силу, виробничу й соціальну інфраструктуру). Зрозуміло, що їх не треба абсолютизувати. Інакше кажучи, навіть за інших рівних умов переваги великого підприємства ефективні до певних меж. Як і в інших галузях виробництва, велике сільськогосподарське підприємство стикається з проблемою зниження ефективності виробництва. Тобто переваги великих підприємств слід розглядати в контексті забезпечення оптимального (раціонального) рівня масштабів виробництва. При рівності інших умов підприємство з оптимальним рівнем концентрації ефективніше. Оптимальні масштаби виробництва неоднакові для різних галузей сільського господарства і видів продукції, й навіть природно-кліматичних умов.

Дія закону переваг великих господарств зумовлює процес концентрації сільськогосподарського виробництва, що являє собою процес збільшення розмірів господарств. Він супроводжується скороченням їхньої загальної кількості. В останні роки цей процес дещо загальмувався. Пояснюють це "дією позаринкових сил". На нашу думку, "вільна гра ринкових сил" порівняно швидко змогла б стихійно вирішити основну проблему дрібного фермерства — невеликі масштаби виробництва і низьку їх рентабельність чи навіть збитковість. В умовах жорсткої конкуренції їх банкрутство — об'єктивний процес. Однак у сучасних моделях економіки ринкового типу держава є суб'єктом і гарантом проведення активної соціальної політики. І вона не може допустити масове розорення дрібного і середнього фермерства. Натомість державі потрібно було б вирішувати проблему їх працевлаштування і забезпечення житлом, надавати матеріальну допомогу. Щоб не допустити цього, і зважаючи на існуючу проблему надлишкового виробництва сільськогосподарської продукції, держава надає відчутну допомогу фермерам.

Разом з тим реалії сьогодення не дають підстав вести мову про призупинення концентрації виробництва в сільському господарстві. Наше власне бачення цього питання полягає в тому, що в країнах Заходу в останній час концентрація виробництва проявляється насамперед, принаймні у США, в посиленні місця і ролі особливо великих агроструктур. У 2012 р. кількість великих і надвеликих ФГ (з обсягами реалізації 500 тис. дол. і більше) — становила 155,1 тис. одиниць (7,4% до їхньої загальної кількості), але виробили вони 80,3% товарної сільськогосподарської продукції. Саме це підтверджує високий рівень концентрації виробництва в сільському господарстві США.

Література:

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. — 2007. — № 6. — С. 15—18.

2. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2013. — № 1. — С. 3—15.

3. Мельник Л.А. Великотоварні підприємства в сільському господарстві України / Л.А. Мельник // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. — 2010. — № 2. — С. 141—146.

4. Мессель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. — 2009. — № 10. — С. 7—14.

5. Михасюк І. Розвиток приватних агроформувань і подолання аграрної кризи / І. Михасюк // Економіка України. — 2000. — № 8. — С. 62—66.

6. Онищенко О. Соціально-економічна природа і розміри сільськогосподарських підприємств / О. Онищенко // Економіка України. — 2000. — № 6. — С. 58—68.

7. Прокопенко К.О. Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України / К.О. Прокопенко // Економіка АПК. — 2012. — № 4. — С. 99—104.

8. Саблук П.Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2011. — № 10. — С. 3—6.

9. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 16—17 жовтня 2012 р. / Редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. — К.: ННЦ "ІАЕ", 2013. — 762 с.

10. Market value of agricultural products sold including landlord's share and direct sales: 2012 and 2007/USDA, National Agricultural Statistics Service//UNITED STATES DATA. — 2012. — P. 9.

References:

1. Ambrosov, V.J. (2007), "Great trade enterprise as the basis of introduction of innovations", *Economica APK*, vol. 6, pp. 15—18.

2. Andreychuk, V.G. (2013), "Agribusiness a new type of strategy in the context of domestic agriculture", *Economica APK*, vol. 1, pp. 3—15.

3. Melnik, L.L. (2010), "large enterprises in agriculture Ukraine", *Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*, vol. 2, pp. 141—146.

4. Messel-Veselyak, V.J. (2009), "Directions ensuring the competitiveness of the agricultural production", *Economica APK*, vol. 10, pp. 7—14.

5. Mikhasiuk, I. (2000), "The development of private agricultural enterprises and overcome agrarian crisis", *Economica APK*, vol. 8, pp. 62—66.

6. Onishchenko, O. (2000), "Socio-economic nature and size of farms", *Economica APK*, vol. 6, pp. 58—68.

7. Prokopenko, K.O. (2012), "Small farmers in the agricultural sector of Ukraine", *Economica APK*, vol. 4, pp. 99—104.

8. Sabluk, P.T. (2011), "The implementation mechanism of reforms in agriculture", *Economica APK*, vol. 10, pp. 3—6.

9. Lupenko, Yu.O. and Sabluk, P.T. (2013), "The development strategy of the agricultural sector for nye period to 2020", *Zbirnyk materialiv chotyrynadtsiatykh richnykh zboriv Vseukrains'koho konhresu vchenykh ekonomistv-ahrarnykh* [Proceedings of the fourteenth annual meeting of the All-Ukrainian Congress of Scientists agricultural economists], Kyiv, Ukraine.

10. Market value of agricultural products sold including landlord's share and direct sales: 2012 and 2007/USDA, National Agricultural Statistics Service//UNITED STATES DATA, 2012, p. 9.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2015 р.

А. Б. Васильев,

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедры оптимального управления и экономической кибернетики, Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, г. Одесса

Н. С. Васильева,

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедры высшей математики, Одесская государственная академия строительства и архитектуры, г. Одесса

ЗАПАСЫ И ПРЕДЕЛЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ И ПРИЕМЛЕМОСТИ ПРОЕКТА ПО ЗНАЧЕНИЯМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

A. Vasil'ev,

Ph.D., associate Professor, associate Professor of Department of optimal control and economic cybernetics, Odessa National University of I. I. Mechnikov, Odessa

N. Vasil'eva,

Ph.D., associate Professor, associate Professor of Department of higher mathematics, Odessa State Academy of Building and Architecture

RESERVES AND LIMITS OF INVESTMENT BREAK-EVEN AND ACCEPTABILITY OF THE PROJECT BY VALUES OF THE INDICATORS OF EFFICIENCY

В статье исследуются вопросы финансовой устойчивости инвестиционных проектов. Авторы рассматривают три уровня доходности проекта: безубыточный, приемлемый для инвестора и реально достижимый (предполагаемый). Эти уровни задаются с помощью значений основных показателей эффективности проектов: NPV, IRR, PI, DPP. Через эти значения авторы впервые определяют понятия запасов инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта. Рассмотрено также понятие предела безопасности проекта при оценке величин его платежей. Для него авторами впервые выведена простая аналитическая формула. Кроме того, авторами введено новое понятие предела инвестиционной приемлемости проекта, для которого тоже выведена расчётная формула. Определены также новые понятия запасов инвестиционной безубыточности проекта по предельным значениям ошибки оценивания его платежей. В статье впервые определён новый показатель эффективности проекта — внутренняя норма приемлемой доходности (IRAR).

Issues of financial stability of investment projects are considered in the article. The authors consider three levels of project return: break-even, acceptable and really achieved (expected). These levels are specified with the help of values of the basic indicators of efficiency of the projects: NPV, IRR, PI, DPP. By these values the authors for the first time introduce concepts of reserves of investment break-even and acceptability of the project. Concept of the limit of safety of the project within evaluation of amounts of its payments is also considered. A simple analytical formula for this concept was worked out by the authors for the first time. The authors also introduce the new concept of the limit of investment acceptability of the project. A design formula was also worked out for this concept. New concepts of reserves of break-even of the project are also specified by limiting values of the error of evaluation of its payments. The new indicator of efficiency of the project — Internal Rate of Acceptable Return (IRAR) — is introduced for the first time by the authors in the article.

Ключевые слова: уровень доходности проекта, показатели эффективности проекта, запас инвестиционной безубыточности проекта, запас инвестиционной приемлемости проекта, предел безопасности проекта, предел инвестиционной приемлемости проекта, внутренняя норма приемлемой доходности проекта.

Key words: level of project return, indicators of efficiency of the project, reserve of investment break-even of the project, reserve of investment acceptability of the project, limit of safety of the project, limit of investment acceptability of the project, internal rate of acceptable return (IRAR).

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Статья посвящена проблемам оценки финансовой устойчивости (безопасности) инвестиционных проектов

(сокращённо — ИП). Обычно понятие запаса безопасности (Safety Margin) используется в рамках традиционного (статического) анализа безубыточности производства, в кото-

ром определяющим фактором является размер прибыли до налогов, и не учитывается временная стоимость денег [2, с. 443; 4, с. 221]. Величина такого запаса является важной характеристикой успешности работы предприятия, его финансовой устойчивости. Чем она больше, тем безопаснее положение предприятия перед угрозами возможных негативных изменений (уменьшение выручки, рост расходов и т.п.). Поскольку любому ИП присуща определённая протяжённость во времени, то в этом случае уже нельзя игнорировать концепцию временной стоимости денег. Понятия запасов финансовой устойчивости ИП должны опираться на динамический анализ безубыточности, в котором определяющим фактором вместо прибыли становятся значения основных дисконтированных показателей финансовой эффективности проекта: NPV, IRR, PI, DPP.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Запасы безопасности (безубыточности) производства рассматривались многими авторами (например, [2, с. 443; 4, с. 221]). Но все исследования в данном направлении проводились в рамках статического анализа безубыточности без учёта фактора времени. Понятия запасов инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта для динамического случая, когда вместо прибыли определяющим фактором выступает значение одного из дисконтированных показателей финансовой эффективности проекта, впервые были введены в предыдущей работе авторов [6, с. 58—61] для рентного потока платежей ИП. Величины этих запасов определялись разностями объёмов производства продукции за 1 период ИП, соответствующих разным уровням доходности проекта. Однако если поток чистых доходов от ИП не является простой рентой с постоянным размером платежей, то эти объёмы производства продукции ИП в общем случае определить нельзя. Поэтому для ИП с произвольными величинами платежей понятия запасов финансовой устойчивости нужно определять иначе. В данной статье предлагается запасы инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта определять через разности значений показателей финансовой эффективности ИП, соответствующих разным уровням доходности проекта. Запасы такого типа фрагментарно используются в экономической теории и практике. Так, например, в [4, с. 138] упоминается т.н. коэффициент безопасности финансирования, который, по сути, является относительным запасом безубыточности ИП по показателю IRR (внутренней норме доходности). Однако, целостный, системный подход к определению запасов инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта по значениям показателей финансовой эффективности ИП до сих пор разработан не был. Авторы статьи поставили перед собой цель устранить этот пробел, опираясь на результаты своей предыдущей работы [6]. К тому же такие понятия, как уровень приемлемой доходности ИП, запас инвестиционной приемлемости проекта вообще отсутствовали и в теории, и на практике.

Кроме понятий запасов финансовой устойчивости ИП в данной статье исследуются также понятия пределов инвестиционной безопасности и приемлемости ИП при оценке величин проектных платежей. Впервые понятия предела безопасности проекта было рассмотрено в [1, с. 88—89]. Однако величина этого предела в [1] находится численно путём приближённого решения соответствующего уравнения с помощью инструментария ППП Excel (таблица подстановки и т.п.). Аналитической формулы для нахождения значений предела безопасности проекта не было. Понятие предела инвестиционной приемлемости проекта вместе с формулой для его вычисления впервые вводятся в данной статье.

ЦЕЛИ СТАТЬИ (ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ)

Данная статья является прямым продолжением работы [6]. Авторы статьи попытались решить следующие основные задачи:

1) распространить концептуально целостный подход к определению запасов инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта, предложенный авторами в предыдущей работе [6], на ИП с произвольными величинами платежей;

2) получить аналитические формулы для нахождения значений предела безопасности ИП и впервые введённого в данной статье предела инвестиционной приемлемости проекта, а также установить связь между величинами этих пределов и запасов инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта по значениям показателей финансовой эффективности ИП.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

1. Запасы инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта по значениям показателей эффективности

По аналогии с работой [6] прежде чем определять понятия запасов финансовой устойчивости проекта, введем в рассмотрение следующие три уровня доходности ИП:

1. Безубыточный.
2. Приемлемый для инвестора или фирмы, реализующей проект.
3. Реальный (соответствующий предполагаемому потоку платежей конкретного ИП).

Если поток платежей ИП произволен, т.е. не является простой постоянной рентой (как в [6]), то в этом случае тоже можно ввести понятия запасов финансовой устойчивости ИП. Только величины этих запасов будут определяться не разностями объёмов производства продукции ИП, а разностями значений показателей финансовой эффективности проекта.

Удобнее всего уровни доходности ИП задавать с помощью значений индекса рентабельности PI (Profitability Index):

$$PI = \left(\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{I_0(1+i)^i} \right) \quad (1),$$

где I_0 — начальные инвестиции в ИП,
 CF_i — чистый эксплуатационный доход от ИП в периоде $t = \overline{1, n}$,

i — стоимость капитала ИП,
 n — число периодов ИП.

С помощью показателя (1) перечисленные уровни доходности проекта можно задать следующим образом.

1. Уровень инвестиционной безубыточности проекта по показателю PI:

$$PI \geq 1 \quad (2).$$

2. Уровень инвестиционной приемлемости проекта по показателю PI:

$$PI \geq PI_* > 1 \quad (3),$$

где PI_* — нижняя граница приемлемой для фирмы (или инвестора) относительной доходности ИП.

3. Уровень реальной (фактической) доходности ИП по показателю PI:

$$PI = PI_p \quad (4),$$

где значение PI_p рассчитывается по формуле (1) для планируемого потока платежей конкретного рассматриваемого ИП.

Заметим, что для принятого к реализации ИП $PI_p \geq PI_*$, т.к. значение PI_p можно рассчитать до принятия решения о проекте. Если окажется, что $PI_p < PI_*$, то ИП будет отвергнут фирмой (или инвестором) как недостаточно доходный.

Введём понятия запасов финансовой устойчивости ИП, аналогичные определённым в работе [6]. Только теперь соответствующий запас относится не к одному периоду ИП, а ко всему проекту в целом.

Абсолютным целевым запасом инвестиционной безубыточности проекта по показателю PI назовём величину:

$$\chi_1 = PI_* - 1 \quad (5),$$

где значение PI_* задано в (3),
 а соответствующий относительный запас определим так:

$$\eta_1 = \frac{PI_* - 1}{PI_*} \quad (6),$$

где $\chi_1 > 0$, $0 < \eta_1 < 1$ по смыслу этих запасов.

Абсолютным реальным запасом инвестиционной безубыточности проекта по показателю PI назовём разность:

$$\alpha_1 = PI_p - 1 \quad (7),$$

а соответствующий относительный запас определим так:

$$\beta_1 = \frac{PI_p - 1}{PI_p} \quad (8),$$

где $\alpha_1 \geq 0, 0 \leq \beta_1 < 1$ для безубыточных ИП.

Абсолютный запас инвестиционной приемлемости проекта по показателю PI введём так:

$$\gamma_1 = PI_p - PI. \quad (9),$$

а соответствующий относительный запас равен:

$$\mu_1 = \frac{PI_p - PI_s}{PI_p} \quad (10),$$

где $\gamma_1 \geq 0, 0 \leq \mu_1 < 1$ для ИП с приемлемой для фирмы доходностью.

Для показателя NPV (Net Present Value) эффективности ИП уровни доходности проекта можно задать следующим образом.

1. Уровень инвестиционной безубыточности проекта по показателю NPV :

$$NPV \geq 0 \quad (11).$$

2. Уровень инвестиционной приемлемости проекта по показателю NPV :

$$NPV \geq NPV_p > 0 \quad (12),$$

где $NPV_p > 0$ — нижняя граница приемлемой для фирмы (или инвестора) абсолютной доходности проектов.

3. Уровень реальной доходности проекта по показателю NPV :

$$NPV = NPV_p \quad (13).$$

Значение NPV_p рассчитывается для предполагаемого потока платежей конкретного ИП по формуле:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (14),$$

в которой параметры имеют тот же смысл, что и в (1).

Причем значение NPV_p можно определить до принятия решения о проекте. Поэтому, если проект принят к реализации, то должно иметь место неравенство: $NPV_p \geq NPV > 0$.

Введем понятия запасов финансовой устойчивости ИП по показателю NPV .

Абсолютный целевой запас инвестиционной безубыточности проекта по показателю NPV определим так:

$$\chi_2 = NPV_s - 0 = NPV_s \quad (15),$$

где значение $NPV_s > 0$ определено в (12).

Соответствующий относительный запас не имеет практической пользы, т. к. он всегда равен 1.

Абсолютный реальный запас инвестиционной безубыточности проекта по показателю равен:

$$\alpha_2 = NPV_p - 0 = NPV_p \quad (16),$$

где значение NPV_p находим для планируемого потока платежей конкретного заданного ИП по формуле (14).

Соответствующий относительный запас всегда равен 1.

Абсолютный запас инвестиционной приемлемости проекта по показателю NPV равен:

$$\gamma_2 = NPV_p - NPV. \quad (17),$$

а соответствующий относительный запас:

$$\mu_2 = \frac{NPV_p - NPV_s}{NPV_p} \quad (18),$$

где $\gamma_2 \geq 0, 0 \leq \mu_2 < 1$ для ИП с приемлемой для фирмы доходностью.

Для внутренней нормы доходности ИП — IRR (Internal Rate of Return) рассматриваемые уровни доходности проекта можно задать следующим образом.

1. Уровень инвестиционной безубыточности проекта по показателю IRR :

$$IRR \geq CC \quad (19),$$

где CC (Cost of Capital) — стоимость капитала ИП.

2. Уровень инвестиционной приемлемости проекта по показателю IRR :

$$IRR \geq IRR_s > CC \quad (20),$$

где IRR_s — минимальное из приемлемых для фирмы (или инвестора) значений показателя проекта.

3. Уровень реальной доходности ИП по показателю IRR :

$$IRR = IRR_p \quad (21),$$

где значение IRR_p находят для планируемого потока

платежей конкретного заданного проекта как корень следующего уравнения:

$$NPV(IRR) = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (22).$$

Определим понятия соответствующих запасов по показателю IRR .

Абсолютный целевой запас инвестиционной безубыточности проекта по показателю IRR равен:

$$\chi_3 = IRR_s - CC \quad (23),$$

а соответствующий относительный запас:

$$\eta_3 = \frac{[(IRR)_s - CC]}{IRR_s} \quad (24),$$

где $\chi_3 > 0, 0 < \eta_3 < 1$ по смыслу этих запасов.

Абсолютный реальный запас инвестиционной безубыточности проекта по показателю IRR определим так:

$$\alpha_3 = IRR_p - CC \quad (25),$$

а соответствующий относительный запас:

$$\beta_3 = \frac{IRR_p - CC}{IRR_p} \quad (26),$$

где $\alpha_3 \geq 0, 0 \leq \beta_3 < 1$ для безубыточных ИП.

Абсолютный запас инвестиционной приемлемости проекта по показателю IRR равен:

$$\gamma_3 = IRR_p - IRR_s \quad (27),$$

а соответствующий относительный запас:

$$\mu_3 = \frac{IRR_p - IRR_s}{IRR_p} \quad (28),$$

где $\gamma_3 \geq 0, 0 \leq \mu_3 < 1$ для ИП с приемлемой для фирмы доходностью.

Замечание 1. Относительный запас (26) называют ещё коэффициентом безопасности финансирования [4, с. 138]. Тогда запас (28) можно назвать коэффициентом гарантированного уровня доходности ИП.

Замечание 2. Уровень инвестиционной приемлемости проекта по показателю IRR можно задать с помощью неравенства (20), в котором значение ставки приемлемой для фирмы доходности IRR_s задается экзогенно, т. е. независимо от значений показателей эффективности NPV и PI . Возможен принципиально иной подход, при котором приемлемое значение ставки доходности определяется в зависимости от заданного уровня приемлемой доходности ИП в виде (3) или (12). Введём новый показатель эффективности ИП — внутреннюю норму приемлемой доходности проекта (Internal Rate of Acceptable Return — $IRAR$). Показатель $IRAR$ определим как корень уравнения:

$$NPV(IRAR) = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRAR)^t} = NPV_s \quad (29),$$

где значение $NPV_s > 0$ определено в (12). Уравнение (29) можно представить в следующем эквивалентном виде:

$$-(I_0 + NPV_s) + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRAR)^t} = 0 \quad (30).$$

На уравнение (30) можно смотреть как на уравнение для определения обычной внутренней нормы доходности IRR проекта с тем же исходным потоком чистых эксплуатационных доходов $CF_t, t = \overline{1, n}$, но увеличенными на значения NPV_s начальными инвестициями! Таким образом, ставку $IRAR$ можно искать с помощью тех же стандартных функций пакетов прикладных программ, которые предназначены для приближённого нахождения IRR проекта. Нужно только откорректировать начальные инвестиции: прибавить к ним заданную величину $NPV_s > 0$. Если уровень приемлемой для фирмы доходности ИП задан в виде (3), то вместо уравнения (30) нужно использовать следующее уравнение:

$$-I_0 \cdot PI_s + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRAR)^t} = 0 \quad (31),$$

где значение $PI_s > 1$ определено в (3).

Очевидно, что ставка $IRAR < IRR$ для одного и того же ИП по определению. Если стоимость капитала проекта CC находится в пределах:

$$0 < CC \leq IRAR \quad (32),$$

то абсолютная доходность ИП удовлетворяет неравенству (12), а относительная — неравенству (3). Таким образом, $IRAR$ — это верхняя граница ставок дисконтирования, обеспечивающих приемлемую для фирмы доходность ИП, заданную в виде (3) или (12). При $CC > IRAR$ доходность ИП будет ниже приемлемого для фирмы уровня (при этом ИП может оставаться безубыточным!). В отличие от показателя IRR проекта показатель $IRAR$ зависит не только от планируемого потока платежей ИП, но и от величины значений PI , или NPV , т. е. от заданного уровня приемлемой для фирмы доходности. Чем больше заданное значение $NPV > 0$ или $PI > 1$, тем меньше значение ставки $IRAR$ (при условии, что ИП является стандартным).

С помощью введённого нами нового показателя эффективности $IRAR$ можно определить понятия запасов инвестиционной приемлемости проекта, отличные от (27), (28).

Абсолютный запас инвестиционной приемлемости проекта по показателю $IRAR$ определим так:

$$\gamma_4 = IRAR - CC \quad (33),$$

а соответствующий относительный запас равен:

$$\mu_4 = \frac{IRAR - CC}{IRAR} \quad (34),$$

где $\gamma_4 \geq 0, 0 \leq \mu_4 < 1$ для ИП с приемлемой для фирмы доходностью. Причем, чем больше заданное значение $NPV > 0$ или $PI > 1$ (т.е. выше уровень приемлемой для фирмы доходности), тем меньше величины запасов (33), (34) при фиксированной стоимости капитала ИП.

Теперь рассмотрим такой показатель финансовой эффективности ИП как дисконтированный срок окупаемости проекта — DPP (Discounted Payback Period). Наиболее универсальная и точная формула для нахождения срока возврата начальных инвестиций в проект приведена в [3, с. 163]. После небольшой модификации эту формулу можно приспособить для определения величины дисконтированного срока окупаемости ИП:

$$DPP \approx (m - 1) + \frac{I_0 - \sum_{t=1}^{m-1} \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{\frac{CF_m}{(1+i)^m}} \quad (35),$$

где m — номер периода ИП, в течение которого наступает момент полного возврата начальных инвестиций в проект. Первое слагаемое в формуле (35) даёт целую часть DPP , а второе — дробную.

Если поток чистых эксплуатационных доходов от проекта образует простую постоянную ренту постнумерандо с размеров платежей $CF_t = R - const (t = \overline{1, n})$, то можно применить более точную формулу:

$$DPP \approx - \frac{\ln(1 - i \cdot \frac{I_0}{R})}{\ln(1 + i)} \quad (36).$$

Зададим с помощью показателя DPP уровни доходности ИП и соответствующие им понятия запасов финансовой устойчивости проекта.

1. Уровень инвестиционной безубыточности проекта по показателю DPP :

$$DPP \leq n \quad (37),$$

где срок жизни ИП (число периодов его эксплуатации).

2. Уровень инвестиционной приемлемости проекта по показателю DPP :

$$DPP \leq DPP_p \quad (38),$$

где DPP_p — верхняя граница приемлемых для фирмы дисконтированных сроков окупаемости проектов. Эта граница может задаваться руководством фирмы, исходя из различных соображений, не обязательно напрямую связанных с доходностью ИП.

3. Уровень реальной (фактической) окупаемости ИП:

$$DPP = DPP_p \quad (39),$$

где реальный дисконтированный срок окупаемости проекта DPP_p определяется по формуле (35) или (36) для планируемого потока платежей конкретного ИП.

Абсолютным целевым запасом инвестиционной безубыточности проекта по показателю DPP назовём величину:

$$\chi_4 = n - DPP_p \quad (40),$$

где значение DPP_p определено в (38),

а соответствующий относительный запас введем так:

$$\eta_4 = \frac{n - DPP_p}{n} \quad (41).$$

Абсолютным реальным запасом инвестиционной безубыточности проекта по показателю DPP назовём разность:

$$\alpha_4 = n - DPP_p \quad (42),$$

а соответствующим относительным запасом назовём:

$$\beta_4 = \frac{n - DPP_p}{n} \quad (43),$$

где DPP_p — реальный дисконтированный срок окупаемости ИП.

Абсолютный запас инвестиционной приемлемости проекта по показателю DPP определим так:

$$\gamma_5 = DPP - DPP_p \quad (44),$$

где $\gamma_5 \geq 0$, т. к. при $DPP_p > DPP$ ИП отвергается на стадии предварительного анализа как неприемлемый по показателю DPP .

Соответствующий относительный запас равен:

$$\mu_5 = \frac{DPP - DPP_p}{DPP} \quad (45),$$

где $0 \leq \mu_5 < 1$.

2. Пределы инвестиционной безопасности (безубыточности) и приемлемости проекта при оценке величин его платежей

Задачу нахождения предела инвестиционной безопасности (безубыточности) проекта можно сформулировать так [1, с. 88—89]: определить максимальную допустимую величину ошибки l при оценке значений потока платежей ИП, при которой проект остаётся безубыточным, т. е. выполняется неравенство:

$$NPV(l) = -I_0 + \sum_{t=1}^n (1-l) \frac{CF_t}{(1+i)^t} \geq 0 \quad (46).$$

В [1, с. 88—92] значение предела безопасности проекта находится численно с помощью инструментария ППП Excel. Выведем простую аналитическую формулу для определения величины предела безопасности. Из (46) имеем:

$$l \leq \frac{I_0 \left(\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I_0 \right)}{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}} \quad (47),$$

откуда после несложных преобразований можно получить:

$$l \leq 1 - \frac{1}{PI} = \frac{PI - 1}{PI} \quad (48).$$

Тогда предел l_0 инвестиционной безопасности (безубыточности) проекта при оценке значений потока его платежей равен:

$$l_0 = \max l = 1 - \frac{1}{PI} = \frac{PI - 1}{PI} \quad (49),$$

где показатель PI определён в (1). Поскольку, по сути, в формуле (49) $PI = PI_p$, то получается, что предел l_0 инвестиционной безопасности (безубыточности) проекта при оценке значений потока платежей равен отношению реального запаса безопасности (безубыточности) проекта по показателю PI , т. е. запасу (8)!

По аналогии с (49) введём новое понятие. Пределом инвестиционной приемлемости проекта при оценке значений его платежей назовём максимально допустимую величину ошибки l , при которой выполняется неравенство:

$$NPV(l) = -I_0 + \sum_{t=1}^n (1-l) \frac{CF_t}{(1+i)^t} \geq NPV_s \quad (50),$$

где $NPV_s > 0$ — минимальный приемлемый для фирмы (или инвестора) уровень абсолютной доходности ИП. Из (50) можно получить:

$$l \leq 1 - \frac{1}{PI} - \frac{NPV_s}{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}} \quad (51),$$

откуда с учётом (49) получаем:

$$l_* = \max l = l_0 - \frac{NPV_*}{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+i)^i}} \quad (52).$$

Если уровень инвестиционной приемлемости проекта задан в форме (3), то из (51) можно вывести такую формулу:

$$l_* = 1 - \frac{1}{PI} \left(1 + \frac{NPV_*}{I_0} \right) = 1 - \frac{PI_*}{PI} = \frac{PI - PI_*}{PI} \quad (53).$$

Т.к., по сути, в (53) $PI = PI_p$, то выходит, что предел l_* инвестиционной приемлемости проекта при оценке значений потока платежей ИП равен относительному запасу (10) инвестиционной приемлемости проекта по показателю PI !

Далее, из (52) следует, что $l_* < l_0$. Причём, чем выше уровень NPV , приемлемой доходности ИП, тем меньше значение l_* и больше разность $[(l_0 - l_*)]$. Множество $[[0, l_*]]$ инвестиционно приемлемых значений параметра l входит во множество $[[0, l_0]]$ инвестиционно безопасных (безубыточных) значений l , т.е.: $[[0, l_*] \subset [[0, l_0]]$. Из (52) следует, что:

$$l_0 - l_* = \frac{NPV_*}{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+i)^i}} = \frac{PI_* - 1}{PI} \quad (54).$$

Поэтому формально можно ввести ещё два вида запасов.

Назовём абсолютным целевым запасом инвестиционной безопасности (безубыточности) проекта по предельным значениям параметра (ошибки) $l \in [0, l_0]$ разность:

$$\chi_s = l_0 - l_* \quad (55),$$

а соответствующим относительным запасом:

$$\eta_s = \frac{l_0 - l_*}{l_0} \quad (56).$$

Из (54) следует, что, чем выше заданный уровень $NPV_* > 0$ (или $PI_* > 1$) приемлемой для фирмы доходности ИП, тем больше величины запасов (55), (56). Причем:

$$0 < \chi_s \leq l_0, \quad 0 < \eta_s \leq 1 \quad (57).$$

Поскольку значения $NPV_* > 0$ и $PI_* > 1$ определяют также величины запасов (15) и (6), то можно ещё констатировать прямую связь между размерами запасов (15), (6) и (55), (56).

Замечание 3. На протяжении всей статьи мы считали, что реально достижимый уровень доходности ИП должен быть не ниже приемлемого для инвестора значения, поскольку этот уровень можно рассчитать до принятия решения о проекте. При таком неявном допущении все запасы γ_i, μ_i ($i = \overline{1,5}$) могут принимать только неотрицательные значения. Однако к решению этого вопроса можно подойти с иной, чисто формальной точки зрения, и допустить возможность отрицательных значений запасов. Рассмотрим все теоретически возможные случаи, например, по показателю PI (индексу рентабельности проекта):

1) $PI_p \leq 1 < PI_*$. — ИП является неприбыльным;

2) $1 < PI_p < PI_*$. ИП является прибыльным, но его уровень доходности ниже приемлемого для фирмы (или инвестора);

3) $1 < PI_* \leq PI_p$. предполагаемый (реально достижимый) уровень доходности ИП не ниже приемлемого для фирмы (или инвестора) уровня.

Тогда целевые запасы инвестиционной безубыточности (5) и (6) положительны во всех трёх случаях. Реальные запасы инвестиционной безубыточности (7), (8) в случаях 2) и 3) положительны, а в случае 1) — не положительны! Запасы инвестиционной приемлемости (9), (10) неотрицательны только в случае 3)!

Замечание 4. В данной статье для вычисления значений показателя NPV проекта использовалась формула (14), основанная на следующих допущениях: 1) поток платежей ИП является дискретным; 2) платежи происходят через равные промежутки времени; 3) инвестиции в проект делаются только в начальный момент времени $t=0$. На самом деле все три допущения несущественны: 1) поток платежей ИП может иметь смешанный непрерывно-дискретный характер; 2) промежутки времени между платежами могут быть произвольными; 3) инвестиции в проект могут производиться не только в момент начала проекта. Соответствующую более об-

щую формулу для вычисления NPV проекта можно найти, например, в [5, с.103].

ВЫВОДЫ

1. В данной работе авторы попытались распространить свой подход к определению запасов финансовой устойчивости ИП, предложенный в предыдущей статье [6], на проекты с произвольными величинами платежей. Поскольку в этом случае уже нельзя найти объёмы производства продукции ИП, соответствующие разным уровням доходности проекта, то запасы финансовой устойчивости ИП определяются непосредственно через разности значений самих показателей эффективности проектов.

2. Особо отметим, что при определении запасов финансовой устойчивости ИП по показателю IRR авторами попутно был введён новый показатель эффективности ИП — внутренняя норма приемлемой доходности (Internal Rate of Acceptable Return — $IRAR$). Показатель $IRAR$ может служить более "актуальным" ориентиром при решении судьбы проекта по сравнению с традиционной ставкой IRR , т.к. он отражает уровень доходности проекта, приемлемый для инвестора, а не просто безубыточный! Кстати говоря, понятие динамической точки приемлемости ИП, определённое авторами в предыдущей работе [6, с. 57], на наш взгляд, тоже не менее ценно, чем понятие динамической точки безубыточности ИП (особенно, с практической, "производственной" точки зрения).

3. В статье также было рассмотрено понятие предела безопасности проекта при оценке величин его платежей, введённое в [1]. Авторами впервые получена простая аналитическая формула для определения величины предела безопасности ИП по значению индекса рентабельности проекта PI .

4. Авторами статьи было введено новое понятие предела инвестиционной приемлемости проекта при оценке значений его платежей, для которого также была получена расчётная формула.

5. Из выведенных авторами статьи формул стала очевидной тесная связь между величинами пределов безопасности и приемлемости проекта и относительными запасами безопасности и приемлемости проекта по показателю PI (индексу рентабельности проекта).

6. В статье определены новые понятия запасов инвестиционной безопасности (безубыточности) проекта по предельным значениям ошибки оценивания его платежей.

Литература:

1. Лукасевич И. Я. Анализ финансовых операций / И. Я. Лукасевич. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 400 с.
2. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент / И. Я. Лукасевич. — М.: Эксмо, 2010. — 768 с.
3. Воркут Т. А. Проектный анализ / Т. А. Воркут. — К.: УЦДК, 2000. — 440 с.
4. Боярко И. М. Инвестиційний аналіз / І. М. Боярко, А. Л. Гриценко. — К.: ЦУА, 2011. — 400 с.
5. Башарин Г. П. Начала финансовой математики / Г. П. Башарин. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 160 с.
6. Васильев А. Уровни доходности проекта и запасы его инвестиционной безубыточности и приемлемости / А. Васильев, Н. Васильева, Н. Тупко // Науковий вісник ОНЕУ. — 2014. — № 10. — С. 51—63.

References:

1. Lukasevich, I. Ja. (1998), Analiz finansovyh operacij [Analysis of Financial Operations], JUNITI, Moskwa, Russia.
2. Lukasevich, I. Ja. (2010), Finansovyy menedzhment [Financial Management], Eksmo, Moskwa, Russia.
3. Vorkut, T. A. (2000), Proektnyj analiz [Project Analysis], UCDC, Kyiv, Ukraine.
4. Bojarko, I. M. and Grycenko, L. L. (2011), Investycijnyj analiz [Investment Analysis], CUL, Kyiv, Ukraine.
5. Basharin, G. P. (1997), Nachala finansovoj matematiki [Beginnings of Financial Mathematics], INFRA — M, Moskwa, Russia.
6. Vasil'ev, A. B. Vasil'eva, N. S. and Tupko, N. P. (2014), "Levels of return, reserves of investment break-even and acceptability of the project", Naukovyj visnyk ONEU, vol.10, pp. 51—63.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2015 р.

УДК 339.378:005.22

*М. Ю. Барна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри експертизи товарів та послуг,
Львівська комерційна академія, м. Львів*

МОДЕЛЮВАННЯ ІЄРАРХІЇ ОЦІНКИ ПРІОРИТЕТНОСТІ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*М. Barna,
kandidat of economics, associate professor, Lviv Academy of Commerce*

MODELING OF THE MEASUREMENT HIERARCHY PRIORITY OF FACTOR INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE IN UKRAINE

Побудовано модель ієрархії оцінки пріоритетності чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі України та відповідно до неї проведено дослідження пріоритетності чинників на регіональному рівні. Завданням цієї моделі є визначення пріоритетності чинників внутрішньої торгівлі України щодо їх дії на загальну мету. При цьому зважуються пріоритети кожної порівнюваної групи відношенням кількості елементів у цій групі до загальної кількості елементів та виявленням підсистеми, що впливає найбільшою мірою. На основі цієї моделі для кожного регіону України можливо визначити пріоритетні чинники розвитку внутрішньої торгівлі. Для досягнення поставленої мети здійснене дослідження щільності об'єктів внутрішньої торгівлі, після чого здійснене групування регіонів України на кластери за даним показником; систематизовано чинники впливу на розвиток системи внутрішньої торгівлі; проведено ранжирування чинників, які впливають на розвиток внутрішньої торгівлі України; визначено ступінь вагомості чинників розвитку внутрішньої торгівлі відносно груп регіонів України; представлено пріоритетність чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею та впливають на розвиток внутрішньої торгівлі для кожного регіону України.

The model measurement hierarchy was constructed prioritising factors that influence the development of domestic trade Ukraine according to which the further research of the priority factors was conducted at regional level. The objective of this approach is the prioritisation of factors of the internal trade of Ukraine and their effect on the overall objective. In addition, the priorities are weighted for each comparable ratio of the number of elements in the group to the total number of elements and detection subsystem that affects most. Based on this model for each region of Ukraine priority factors can be determined. To achieve this goal the research object density domestic trade, then made the grouping regions of Ukraine into clusters for this indicator; systematised factors of influence on the development of domestic trade; conducted ranking factors that influence the development of domestic trade Ukraine; The degree of importance factors of internal trade groups relative to regions of Ukraine; presented the priority factors that are internal management and trade affect the development of domestic trade for each region of Ukraine.

*Ключові слова: внутрішня торгівля, чинники, пріоритетність, модель, ієрархія.
Key words: domestic trade, factors, priority, model, hierarchy.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Для отримання інтегрованої оцінки ефективності трансформації системи внутрішньої торгівлі (далі — СВТ) в Україні необхідно діагностувати систему управління галуззю. Проведене дослідження пояснює доцільність вибору чинників трьох підсистем, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею. Чинники, які входять до системи управління внутрішньою торгівлею України доцільно дослідити за допомогою методу аналізу ієрархій за Сааті. Дослідження чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі України дасть можливість виявити основні проблеми економічної складової та тенденції змін на основі емпіричних досліджень.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню чинників, які викликають проблеми, або сприяють розвитку системи внутрішньої торгівлі приділена увага багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема А.М. Виноградської [1], Л. Ксенза [8], Д. Гилберта [12], А.А. Заїкіна [6], О.А. Михайлової [9], І.А. Дудакової та В.П. Федько [5], М.М. Якубовського [14], В.В. Герасименко та А.М. Хижині [3], А.А. Мазаракі та В.М. Геєця [10], М.В. Чехунова [13], Н.О. Голошубової [4], А.М. Іванової [7], Н.Ю. Возіянової [2] та інших.

Проте дослідження впливу чинників на розвиток системи внутрішньої торгівлі в умовах трансформації проводилось без врахування регіональних особливостей, зокрема щільності об'єктів внутрішньої торгівлі, що дало б можливість для кожного регіону України визначити пріоритетні чинники розвитку внутрішньої торгівлі.

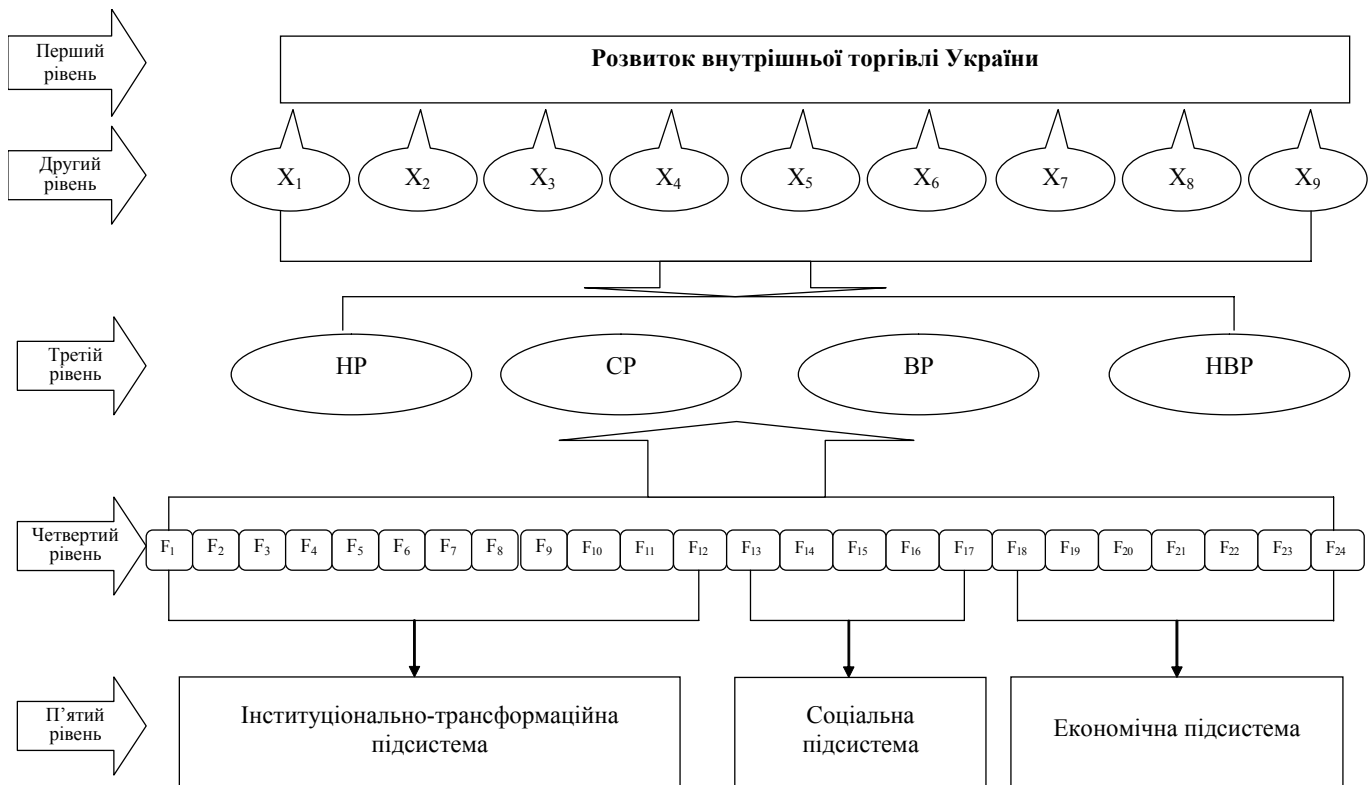


Рис. 1. Модель ієрархії оцінки пріоритетності чинників розвитку внутрішньої торгівлі України

Розроблено автором.

Аналіз праць вчених дав можливість констатувати, що процесу встановлення ієрархії оцінки пріоритетності чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі України приділено мало уваги, а пріоритетність чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України щодо їх впливу на розвиток системи внутрішньої торгівлі вивчена не достатньо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Побудувати модель ієрархії оцінки пріоритетності чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі України та відповідно до неї встановити пріоритетність чинників що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України щодо їх впливу на розвиток системи внутрішньої торгівлі.

Таблиця 1. Визначення щільності та індексу територіальної концентрації торговельних закладів областей України

Назва області	Площа регіону		Кількість закладів		Щільність підприємств торгівлі, од./100 км ²	Індекс територіальної концентрації
	тис. км ²	%	тис. од.	%		
АР Крим	26,1	4,3	3,5	4,8	13,4	1,11
Вінницька	26,5	4,4	3,2	4,3	12,1	0,98
Волинська	20,1	3,3	1,9	2,6	9,4	0,79
Дніпропетровська	31,9	5,2	5,0	6,8	15,7	1,31
Донецька	26,5	4,4	5,9	8,0	22,3	1,81
Житомирська	29,8	4,9	2,3	3,1	7,7	0,63
Закарпатська	12,8	2,1	2,1	2,9	16,4	1,38
Запорізька	28,2	4,7	2,8	3,8	9,9	0,81
Івано-Франківська	13,9	2,3	1,9	2,6	13,7	1,13
Київська	28,1	4,7	2,9	3,9	10,3	0,83
Кіровоградська	24,6	4,1	2,1	2,9	8,5	0,71
Луганська	26,7	4,4	2,9	3,9	10,9	0,89
Львівська	21,8	3,6	5,0	6,7	22,9	1,86
Миколаївська	24,6	4,1	1,9	2,6	7,7	0,63
Одеська	33,3	5,5	3,8	5,2	11,4	0,95
Полтавська	28,8	4,8	2,9	3,9	10,1	0,80
Рівненська	20,1	3,3	1,7	2,3	8,2	0,70
Сумська	23,8	3,9	1,8	2,4	7,6	0,51
Тернопільська	13,8	2,3	1,4	1,9	10,1	0,83
Харківська	31,4	5,2	4,0	5,4	12,7	1,04
Херсонська	28,5	4,7	1,8	2,4	6,3	0,51
Хмельницька	20,6	3,4	2,3	3,1	11,0	0,91
Черкаська	20,9	3,5	2,0	2,7	9,6	0,77
Чернівецька	8,1	1,3	1,1	1,4	13,6	1,08
Чернігівська	31,9	5,3	2,5	3,4	7,8	0,64
м. Київ	0,8	0,13	4,1	5,8	512,5	21,53
м. Севастополь	0,9	0,14	0,8	1,1	88,9	7,86
Всього по Україні	603,5	100,0	73,6	100	12,2	-

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метод аналізу ієрархій (МАІ) застосовується для виведення шкал відносин як з дискретних, так і з безперервних парних порівнянь в багаторівневих ієрархічних структурах. Цей метод знайшов широке застосування в завданнях багатокритерійного ухвалення рішень, стратегічного планування і розподілу ресурсів [15], а також в завданнях вирішення конфліктів [16]. Крім того, він успішно застосовувався для прогнозування [17]. Загалом МАІ призначений для аналізу нелінійних структур, які застосовуються для виконання як дедуктивного, так і індуктивного висновку без використання силогізму, а також для одночасного розгляду безлічі чинників з урахуванням залежностей і зворотних зв'язків між ними, та для знаходження компромісу в процесі підготовки висновку. У МАІ процедура парного порівняння застосовується до пар однорідних елементів. Неоднорідні елементи розділяються на взаємозв'язані групи (кластери) [18], що містять однорідні елементи.

За допомогою МАІ формується матриця парних порівнянь на основі будь-якої шкали відносин, яка використовується для вимірюваних властивостей порівнюваних об'єктів. Нова шкала (власний вектор — λ), що виводиться з матриці парних порівнянь, яка містить оцінки реальних вимірювань, буде еквівалентна тій, яку можна одержати шляхом нормування на одиницю відповідних вимірювань.

Для використання МАІ з метою комплексної діагностики СВТ в умовах трансформації, на рисунку 1 зображено модель ієрархії оцінки пріоритетності чинників розвитку внутрішньої торгівлі України, яка складається з п'яти рівнів:

- перший рівень ієрархії є метою — розвиток внутрішньої торгівлі України;
- другий рівень ієрархії містить набір чинників, що впливають на СВТ ззовні;
- третій рівень ієрархії складається з групування регіонів України на кластери за показником щільності об'єктів внутрішньої торгівлі на основі проведеного дослідження;
- четвертий рівень — включає чинники, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України;



Рис. 2. Групування областей України за показниками щільності підприємств торгівлі

— п'ятий рівень — це підсистеми чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України.

Завданням цієї моделі є визначення пріоритетів чинників внутрішньої торгівлі України щодо їх дії на загальну мету. При цьому зважуються пріоритети кожної порівнюваної групи відношенням кількості елементів в цій групі до загального числа елементів четвертого рівня та виявленням підсистеми, що впливає найбільшим чином. На основі цієї моделі для кожного регіону України можливо визначити пріоритетні чинники розвитку внутрішньої торгівлі.

Набір чинників, що впливають на СВТ ззовні було отримано за допомогою кореляційно-регресійного аналізу:

- X_1 — інвестиції в основний капітал;
- X_2 — кількість магазинів роздрібно торгівлі;
- X_3 — індекс споживчих цін на товари і послуги;
- X_4 — торгова площа товарних ринків;
- X_5 — імідж країни на міжнародному ринку;
- X_6 — політична ситуація в країні;
- X_7 — розвиненість торговельної інфраструктури;
- X_8 — розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж;
- X_9 — стадія економічного розвитку країни.

Таблиця 2. Система чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України

Підсистема	Чинники	Умовні позначення
Інституціонально-трансформаційна	Зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм)	F ₁
	Ефективність державного управління галуззю та регулювання	F ₂
	Державна фінансова підтримка торгівлі	F ₃
	Доступність суб'єктів галузі до отримання «вигідних» кредитів	F ₄
	Система оподаткування торгівлі	F ₅
	Доступ суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок	F ₆
	Рівень ефективності менеджменту на підприємствах	F ₇
	Вигідність міста розташування підприємств	F ₈
	Режим роботи підприємств	F ₉
	Наявність стратегії розвитку підприємств	F ₁₀
	Імідж підприємств	F ₁₁
	Етап життєвого циклу підприємств	F ₁₂
Соціальна	Рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації	F ₁₃
	Потреба підприємств у кадрах необхідної кваліфікації	F ₁₄
	Рівень оплати праці у галузі	F ₁₅
	Рівень умотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару	F ₁₆
	Якість обслуговування споживачів	F ₁₇
Економічна	Ємність товарного ринку	F ₁₈
	Структура витрат торгівлі за ВДВ і структура собівартості підприємств	F ₁₉
	Рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах	F ₂₀
	Рівень продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах	F ₂₁
	Асортиментна та цінова політика підприємств	F ₂₂
	Інвестиційна політика підприємств	F ₂₃
	Матеріально-технічний стан підприємств	F ₂₄



Рис. 3. Ранжирування чинників, які впливають на розвиток внутрішньої торгівлі України

Основною категорією науки про регіональний розвиток та розміщення об'єктів торгівлі є її територіальна організація. На нашу думку, раціональна територіальна торгівля — це поєднання торговельних підприємств на конкретній території, які працюють під впливом чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею та впливають на СВТ ззовні.

Для аналізу регіональної концентрації підприємств торгівлі нами, на основі офіційних статистичних даних, проведений розрахунок та здійснене порівняння динаміки щільності закладів торгівлі та індексу територіальної концентрації.

Таке дослідження дало можливість встановити регіональні відмінності у розміщенні торговельної мережі роздрібно торгівлі за областями країни (табл. 1).

Аналізуючи дані таблиці 1 можна зробити висновок, що отриманий показник щільності закладів роздрібно торгівлі за областями країни має значні відхилення від загальнонаціонального показника.

За результатами аналізу цього показника нами проведено групування областей України та виділено чотири кластери: з низьким, середнім, високим та надвисоким рівнем концентрації підприємств торгівлі (рис. 2).

Таким чином, за показником щільності об'єктів внутрішньої торгівлі проведений поділ України на чотири регіони та виявлено області, які входять до кожного регіону за даним показником. Встановлено, що на сьогодні в Україні спостерігається нерівномірне розміщення підприємств торгівлі.

Для оцінки пріоритетності чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України (табл. 2) щодо їх впливу на розвиток системи внутрішньої торгівлі було застосовано шкалу відносної вагомості, яка запропонована відомим американським системним аналітиком Т. Сааті [11].

Відповідно до цієї методики, необхідно сформулювати множину матриць попарних порівнянь. Розв'язання цього практичного завдання потребує застосування припущень щодо визначення ступеня переваг одного елемента ієрархії над іншим за дев'ятибальною шкалою: 1 — незначна вага, 5 — істотна вага, 9 — абсолютна вага. У результаті застосування цього підходу було порівняно пріоритети груп чинників стосовно фокуса проблеми (чинників впливу, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею України).

За результатами одержаних матриць попарних порівнянь нами побудована піраміда чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі України за їх вагомістю (рис. 3).

Дані рисунка 3 дають підстави констатувати, що найбільш вагомими чинниками, є чинники інституціонально-трансформаційної підсистеми (вигідність міста розташування підприємств; ефективність державного управління галуззю та регулювання; система оподаткування торгівлі; рівень ефективності менеджменту на підприємствах).

Не значний вплив мають чинники економічної підсистеми, а саме: ємність товарного ринку; рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах; матеріально-технічний стан підприємств.

Найменший вплив на розвиток внутрішньої торгівлі України мають чинники соціальної підсистеми (рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації).

Результати визначення ступеня вагомості чинників розвитку внутрішньої торгівлі відносно кожної групи регіонів України наведені у таблиці 3.

Пріоритетність чинників, що входять до системи управління внутрішньою торгівлею, та впливають на розвиток внутрішньої торгівлі для кожного регіону України представлена у таблиці 4.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, проведене моделювання ієрархії оцінки пріоритетності чинників впливу на розвиток внутрішньої торгівлі за регіонами України показало, що для регіонів із низьким рівнем щільності об'єктів внутрішньої торгівлі (Волинська; Житомирська; Запорізька; Кіровоградська; Миколаївська; Рівненська; Черкаська; Чернігівська; Херсонська) найбільш важливими є наступні чинники: режим роботи підприємств; ефективність державного управління галуззю та регулювання; зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм); державна фінансова підтримка торгівлі (інституціонально-трансформаційна підсистема) та матеріально-технічний стан підприємств (економічна підсистема).

У свою чергу, для розвитку внутрішньої торгівлі з середнім рівнем щільності об'єктів внутрішньої торгівлі (Вінницька; Харківська; Хмельницька; Тернопільська; Полтавська; Одеська; Луганська; Київська) слід орієнтувати

Таблиця 3. Зведена таблиця визначення ступеня вагомості чинників розвитку внутрішньої торгівлі відносно груп регіонів України

Чинники	Група регіонів			
	НР	СР	ВР	ЗП
F ₁	0,33	0,41	0,52	0,73
F ₂	0,62	0,51	0,51	0,43
F ₃	0,35	0,42	0,59	0,88
F ₄	0,17	0,24	0,43	0,67
F ₅	0,16	0,24	0,43	0,78
F ₆	0,11	0,11	0,18	0,33
F ₇	0,23	0,34	0,34	0,77
F ₈	0,33	0,55	0,72	0,55
F ₉	0,66	0,51	0,40	0,50
F ₁₀	0,19	0,20	0,49	0,68
F ₁₁	0,19	0,37	0,69	0,78
F ₁₂	0,16	0,19	0,40	0,70
F ₁₃	0,14	0,14	0,39	0,60
F ₁₄	0,19	0,19	0,43	0,55
F ₁₅	0,28	0,36	0,58	0,66
F ₁₆	0,16	0,16	0,29	0,50
F ₁₇	0,20	0,20	0,33	0,58
F ₁₈	0,16	0,20	0,46	0,63
F ₁₉	0,20	0,27	0,59	0,66
F ₂₀	0,28	0,44	0,66	0,79
F ₂₁	0,19	0,28	0,45	0,66
F ₂₂	0,30	0,38	0,66	0,88
F ₂₃	0,16	0,16	0,17	0,31
F ₂₄	0,40	0,40	0,49	0,57

Таблиця 4. Пріоритетність чинників (входять до системи управління внутрішньою торгівлею) розвитку внутрішньої торгівлі за регіонами України

Чинники		Пріоритет чинника
Низький рівень (Волинська; Житомирська; Запорізька; Кіровоградська; Миколаївська; Рівненська; Черкаська; Чернігівська; Херсонська)		
1.	Режим роботи підприємств (F ₉)	0,66
2.	Ефективність державного управління галуззю та регулювання (F ₂)	0,62
3.	Матеріально-технічний стан підприємств (F ₂₄)	0,40
4.	Державна фінансова підтримка торгівлі (F ₃)	0,35
5.	Зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм) (F ₁)	0,33
6.	Вигідність міста розташування підприємств (F ₈)	0,30
7.	Асортиментна та цінова політика підприємств (F ₂₂)	0,28
8.	Рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах (F ₂₀)	0,23
9.	Рівень оплати праці у галузі (F ₁₃)	0,20
10.	Рівень ефективності менеджменту на підприємствах (F ₇)	
11.	Якість обслуговування споживачів (F ₁₇)	
12.	Структура витрат торгівлі за ВДВ і структура собівартості підприємств (F ₁₉)	
13.	Наявність стратегії розвитку підприємств (F ₁₀)	0,19
14.	Імідж підприємств (F ₁₁)	
15.	Потреба підприємств у кадрах необхідної кваліфікації (F ₁₄)	
16.	Рівень продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах (F ₂₁)	
17.	Доступність суб'єктів галузі до отримання «вигідних» кредитів (F ₄)	0,17
18.	Система оподаткування торгівлі (F ₅)	
19.	Етап життєвого циклу підприємств (F ₁₂)	
20.	Рівень умотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару (F ₁₆)	0,16
21.	Ємність товарного ринку (F ₁₈)	
22.	Інвестиційна політика підприємств (F ₂₃)	
23.	Рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації (F ₁₃)	0,14
24.	Доступ суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок (F ₆)	0,11
Середній рівень (Вінницька; Харківська; Хмельницька; Тернопільська; Полтавська; Одеська; Луганська; Київська)		
1.	Вигідність міста розташування підприємств (F ₈)	0,55
2.	Ефективність державного управління галуззю та регулювання (F ₂)	0,51
3.	Режим роботи підприємств (F ₉)	
4.	Рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах (F ₂₀)	0,44
5.	Державна фінансова підтримка торгівлі (F ₃)	0,42
6.	Зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм) (F ₁)	0,41
7.	Матеріально-технічний стан підприємств (F ₂₄)	0,40
8.	Асортиментна та цінова політика підприємств (F ₂₂)	0,38
9.	Імідж підприємств (F ₁₁)	0,37
10.	Рівень оплати праці у галузі (F ₁₃)	0,36
11.	Рівень ефективності менеджменту на підприємствах (F ₇)	0,34
12.	Рівень продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах (F ₂₁)	0,28
13.	Структура витрат торгівлі за ВДВ і структура собівартості підприємств (F ₁₉)	0,27
14.	Доступність суб'єктів галузі до отримання «вигідних» кредитів (F ₄)	
15.	Система оподаткування торгівлі (F ₅)	0,24
16.	Наявність стратегії розвитку підприємств (F ₁₀)	
17.	Якість обслуговування споживачів (F ₁₇)	0,20
18.	Ємність товарного ринку (F ₁₈)	
19.	Етап життєвого циклу підприємств (F ₁₂)	0,19
20.	Потреба підприємств у кадрах необхідної кваліфікації (F ₁₄)	
21.	Рівень умотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару (F ₁₆)	0,16
22.	Інвестиційна політика підприємств (F ₂₃)	
23.	Рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації (F ₁₃)	0,14
24.	Доступ суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок (F ₆)	0,11

Чинники		Пріоритет чинника
Високий рівень (АР Крим; Дніпропетровська; Закарпатська; Івано-Франківська; Чернівецька)		
1.	Вигідність міста розташування підприємств (F ₈)	0,72
2.	Імідж підприємств (F ₁₁)	0,69
3.	Рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах (F ₂₀)	0,66
4.	Асортиментна та цінова політика підприємств (F ₂₂)	0,59
5.	Державна фінансова підтримка торгівлі (F ₃)	0,58
6.	Структура витрат торгівлі за ВДВ і структура собівартості підприємств (F ₁₉)	0,52
7.	Рівень оплати праці у галузі (F ₁₅)	0,51
8.	Зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм) (F ₁)	0,49
9.	Ефективність державного управління галуззю та регулювання (F ₂)	0,46
10.	Наявність стратегії розвитку підприємств (F ₁₀)	0,45
11.	Матеріально-технічний стан підприємств (F ₂₄)	0,43
12.	Смність товарного ринку (F ₁₈)	0,40
13.	Рівень продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах (F ₂₁)	0,39
14.	Доступність суб'єктів галузі до отримання «вигідних» кредитів (F ₄)	0,34
15.	Система оподаткування торгівлі (F ₅)	0,33
16.	Потреба підприємств у кадрах необхідної кваліфікації (F ₁₄)	0,29
17.	Режим роботи підприємств (F ₉)	0,18
18.	Етап життєвого циклу підприємств (F ₁₂)	0,17
19.	Рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації (F ₁₃)	
20.	Рівень ефективності менеджменту на підприємствах (F ₇)	
21.	Якість обслуговування споживачів (F ₁₇)	
22.	Рівень умотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару (F ₁₆)	
23.	Доступ суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок (F ₆)	
24.	Інвестиційна політика підприємств (F ₂₃)	
Значне перевищення (Донецька; Львівська; м. Київ; м. Севастополь)		
1.	Державна фінансова підтримка торгівлі (F ₃)	0,88
2.	Асортиментна та цінова політика підприємств (F ₂₂)	0,79
3.	Рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах (F ₂₀)	0,78
4.	Система оподаткування торгівлі (F ₅)	0,77
5.	Імідж підприємств (F ₁₁)	0,73
6.	Рівень ефективності менеджменту на підприємствах (F ₇)	0,70
7.	Зовнішня політика країни (протекціонізм / лібералізм) (F ₁)	0,68
8.	Етап життєвого циклу підприємств (F ₁₂)	0,67
9.	Наявність стратегії розвитку підприємств (F ₁₀)	
10.	Доступність суб'єктів галузі до отримання «вигідних» кредитів (F ₄)	
11.	Рівень оплати праці у галузі (F ₁₅)	0,66
12.	Структура витрат торгівлі за ВДВ і структура собівартості підприємств (F ₁₉)	
13.	Рівень продуктивності праці та сукупної продуктивності на підприємствах (F ₂₁)	0,63
14.	Смність товарного ринку (F ₁₈)	0,60
15.	Рівень забезпеченості ринку праці галузі кадрами необхідної кваліфікації (F ₁₃)	0,58
16.	Якість обслуговування споживачів (F ₁₇)	0,57
17.	Матеріально-технічний стан підприємств (F ₂₄)	0,55
18.	Вигідність міста розташування підприємств (F ₈)	0,55
19.	Потреба підприємств у кадрах необхідної кваліфікації (F ₁₄)	0,50
20.	Режим роботи підприємств (F ₉)	0,50
21.	Рівень умотивованості персоналу до якісного обслуговування та збільшення обсягу реалізації товару (F ₁₆)	0,43
22.	Ефективність державного управління галуззю та регулювання (F ₂)	0,43
23.	Доступ суб'єктів галузі до наукових інноваційних розробок (F ₆)	0,33
24.	Інвестиційна політика підприємств (F ₂₃)	0,31

ся, в першу чергу, на наступні чинники: вигідність міста розташування підприємств; ефективність державного управління галуззю та регулювання; режим роботи підприємств; державна фінансова підтримка торгівлі (інституціонально-трансформаційна підсистема) та рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах (економічна підсистема).

Для регіонів із високим рівнем щільності об'єктів внутрішньої торгівлі (АР Крим; Дніпропетровська; Закарпатська; Івано-Франківська; Чернівецька) до пріоритетних чинників віднесено такі: вигідність міста розташування підприємств; імідж підприємств; державна фінансова підтримка торгівлі (інституціонально-трансформаційна підсистема); рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах; асортиментна та цінова політика підприємств (економічна підсистема).

Для регіонів із значним перевищенням рівня щільності об'єктів внутрішньої торгівлі (Донецька; Львівська; м. Київ; м. Севастополь) до пріоритетних чинників віднесено такі: державна фінансова підтримка торгівлі; система оподаткування торгівлі; імідж підприємств (інституціонально-трансформаційна підсистема); асортиментна та цінова політика підприємств; рівень прибутковості та рентабельності на підприємствах (економічна підсистема).

Таким чином, виявлено, що найбільш вагомими чинниками розвитку внутрішньої торгівлі як у Львівській області, так і на національному рівні є ті, що входять до інституціонально-трансформаційної підсистеми.

Для вирішення практичних проблем, які встановлено на національному та регіональному рівнях внутрішньої торгівлі, та виникають в умовах трансформації, необхідним є вдосконалення СВТ на основі розробки та впровадження ефективних механізмів, відбору домінант підвищення ефективності розвитку системи за кожною з підсистем та, у першу чергу — в інституціонально-трансформаційній.

Література:

1. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 807 с.
2. Возіянова Н.Ю. Організаційно-економічний механізм розвитку внутрішньої торгівлі України / Н.Ю. Возіянова: дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. за спец. 08.00.03 Економіка та управління національним господарством. — Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2013. — 527 с.
3. Герасименко В., Хижина А. Потребительское поведение в посткризисный период на российских FMCG рынках / В. Герасименко, А. Хижина // Маркетинг. — 2012. — № 3 (124). — С. 43—52.
4. Голошубова Н. Визначальні фактори розвитку роздрібною мережі / Н. Голошубова // Вісник КНТЕУ. — 2001. — № 4. — С. 19—25.
5. Дудакова І. Развитие инфраструктуры розничной торговли / И. Дудакова, В. Федько // Маркетинг. — 2010. — № 2 (111). — С. 97—107.
6. Заикин А. Маркетинг в розничной торговле / А. Заикин // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 1. — С. 60—69.
7. Іванова А.М. Інфраструктура ринку споживчих товарів: проблеми і напрямки розвитку / А.М. Іванова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 9 (111). — С. 55—65.
8. Ксенз А. Наиболее популярные торговые форматы в мире / А. Ксенз // Компаньон. — 2001. — № 15. — С. 51—52.
9. Михайлова Е. Ключевые маркетинговые факторы успеха в сфере розничной торговли / Е. Михайлова // Маркетинг. — 2005. — № 5. — С. 105—115.
10. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. — Ч. 2 / За ред. В.М. Геєця, А.А. Мазараки. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 273 с.
11. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям. — М.: МАКС-ПРЕСС, 2001. — 159 с.
12. Управление розничным маркетингом: монография / Под ред. Д. Гилберта. Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 571 с.

13. Чехунов М.В. Ринкова трансформація внутрішньої торгівлі України / М.В. Чехунов: автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня к. е. н. за спец. 08.07.05 Економіка торгівлі та послуг. — Харківська державна академія технології та організації харчування, 2001. — 20 с.

14. Якубовский Н.Н. Внутренний рынок как зеркало проблем украинской промышленности / Н.Н. Якубовский // Экономика Украины. — 2012. — № 8. — С. 4—15.

15. Saaty T. L and Kearns K. P. Analytical Planning: The Organization of Systems // International Series in Modern Applied Mathematics and Computer Science, 7. Oxford, England: Pergamon Press, 1985.

16. Saaty T.L The Analytical Hierarchy Process. Pittsburgh, PA: RWS Publications, 1990 (first published: New York: McGraw Hill, 1980).

17. Saaty T.L. and Vargas L G. Prediction, Projection and Forecasting. Boston: Kluwer Academic, 1991.

18. Saaty T.L Fundamentals of Decision Making and Priority Theory. RWS Publications, 4922 Ellsworth Ave., Pittsburgh, PA, 1994.

References:

1. Vynohradska, A.M. (2004), Komertsiine pidpryemnytstvo: suchasnyi stan, stratehii rozvytku [Commercial business: current status, development strategy], Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Voziianova, N.Y. (2013), Organizaciino-ekonomichniy mehanizm vnutrishnoi torgovli Ukrainy [Organizational and economic mechanism of developing the Domestic Trade in Ukraine]. Doctor's thesis. Donetskyyi Natsionalnyi universytet ekonomiky i Torgivli imeni Myhaila Tugan-Baranovskogo, Donetsk, Ukraine.
3. Herasymenko, V. and Khyzhyna, A. (2012), "Consumer behavior in the post-crisis period in the Russian FMCG markets", Marketynh, vol. 3 (124), pp. 43—52.
4. Holoshubova, N. (2001), "Determinants of retail network", Visnyk KNTEU, vol. 4, pp. 19—25.
5. Dudakova, I. and Fed'ko, V. (2010), "The development of the retail infrastructure", Marketynh, vol. 2 (111), pp. 97—107.
6. Zaikin, A. (2003), "Retail marketing", Marketynh v Rossii i za rubezhom, vol. 1, pp. 60—69.
7. Ivanova, A.M. (2010), "Infrastructure consumer market: problems and areas of development", Aktualni problemy ekonomiky, vol. 9 (111), pp. 55—65.
8. Ksenz, L. (2001), "The most popular retail formats in the world", Kompan'on, vol. 15, pp. 51—52.
9. Mihajlova, E. (2005), "Key success factors for marketing in the retail sector", Marketynh, vol. 5, pp. 105—115.
10. Heiets, V.M. and Mazaraki, A.A. (2008), Priorytety natsionalnoho ekonomichnoho rozvytku v konteksti globalizatsiinykh vyklykiv [Priorities for national economic development in the context of globalization challenges], Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, Kyiv, Ukraine.
11. Sidorenko, V.N. (2001), Sistemno-dinamicheskoe modelirovanie v srede POWERSIM: Spravochnik po interfejsu i funkciyam [System and dynamics simulation environment POWERSIM: Handbook of interfaces and functions], Maks-Press, Moscow, Russia.
12. Gilbert, D. (2005), Upravleniye roznichnym marketingom [Managing retail marketing], INFRA-M, Moscow, Russia.
13. Chekhunov, M.V. (2001), "Market transformation of Ukraine's domestic trade", Doctor's Thesis, Economics of trade and services, Kharkiv State Academy of Food Technology and Business, Kharkiv, Ukraine.
14. Jakubovskij, N.N. (2012), "The domestic market as a mirror of Ukrainian industry problems", Ekonomika Ukrainy, vol. 8, pp. 4—15.
15. Saaty, T.L. and Kearns, K.P. (1985), Analytical Planning: The Organization of Systems, Pergamon Press, Oxford, UK.
16. Saaty, T.L. (1990), The Analytical Hierarchy Process, 2nd ed, PA: RWS Publications, Pittsburgh, USA.
17. Saaty, T.L. and Vargas, L.G. (1991), Prediction, Projection and Forecasting, Kluwer Academic, Boston, USA.
18. Saaty, T.L. (1994) Fundamentals of Decision Making and Priority Theory, RWS Publications, Pittsburgh, USA.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2015 р.

В. В. Паславська,

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,
ІППТ НУ "Львівська політехніка, м. Дрогобич

Л. Г. Квасній,

к. е. н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Василя Стефаника, м. Дрогобич

МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ У СФЕРІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

V. Paslawska,

PhD, associate Professor of international Economics, IPPT NU "Lviv Polytechnic", Drohobych

L. Kvasniy,

PhD, associate Professor of theoretical and applied Economics,

Drohobych state pedagogical University named after Vasyl Stefanyk, , Drohobych

INTERNATIONAL COOPERATION IN THE SPHERE OF ECOLOGICAL TOURISM SERVICES

Туристична галузь є однією з базових галузей світової економіки та напрямом у світовій індустрії, найприбутковішим сектором національної економіки багатьох високорозвинутих держав. Її функціонування пов'язане з різними галузями народного господарства і тому безпосередньо впливає на рівень життя громадян країни. Досліджено основні міжнародні інституції та їх роль у сфері екологізації туристичних послуг. Виокремлено завдання у сфері екологізації.

Охарактеризовано екологічні види туризму. Наведено проблеми та перспективи організації екологічних видів туризму в Україні. Доведено, що туризм сприяє впровадженню і застосуванню передових технологій, викликає активізацію світового ринку товарів і послуг, сприяє інвестуванню коштів у різні сфери виробництва, допомагає вирішувати проблеми зайнятості та оздоровлення населення.

Встановлено, що з урахуванням наявних у Карпатському регіоні природного, економічного, наукового і технічного потенціалу, а також його історичних і географічних особливостей, стратегічна мета перспективного розвитку регіонів України полягає в тому, щоб на основі оптимального використання природних, матеріально-технічних, трудових та інтелектуальних ресурсів створити ефективну систему промислового туризму, яка забезпечить матеріальний добробут населення і екологічну безпеку в регіоні.

Міжнародний досвід показав, що підвищена зацікавленість туристів до промислових об'єктів вимагає, перш за все, вивчення екологічної та техногенної ситуації території регіонів, гарантування безпеки туристів. У статті акцентована увага на удосконаленні процесу екологізації туристичних послуг і поглибленні міжнародного співробітництва в галузі екологізації туризму.

The tourism industry is one of the basic sectors of the world economy and direction in the global industry, the most profitable sector of the national economy of many developed countries. Its functioning connected with various branches of the national economy and therefore directly affects the quality of life of citizens.

The main international institutions and their role in the greening of tourism services. Selected problems in the field of greening.

Characterized ecological tourism, the above problems and prospects of eco-tourism in Ukraine. It is proved that tourism contributes to the introduction and application of advanced technologies, calls for the intensification of the global market of goods and services, promotes investment in different spheres of production, helps to solve the problem of employment and the recovery of the population.

It is established that, taking into account existing in the Carpathian region of natural, economic, scientific and technical potential, as well as its historical and geographical features, the strategic goal of long-term development of regions of Ukraine is that based on the optimal use of natural, material and technical, human and intellectual resources to create an effective system of industrial tourism, which will provide for the material welfare and environmental security in the region.

International experience has shown that the increased interest of tourists to industrial facilities requires, first of all, the study of ecological and environmental situation in the regions, ensuring the safety of tourists. The article focused on the fact that it is to improve the process of greening of tourism services and deepening international cooperation in the field of sustainable tourism.

Ключові слова: екологізація, туристичні послуги, Карпатський регіон, міжнародна співпраця, міжнародні організації.

Key words: ecological, tourist services, the Carpathian region, international cooperation, international organization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нині туризм став невід'ємною складовою частиною сучасного життя. У всьому світі він є визнаним і вагомим

чинником економічного розвитку. Підвищення життєвих стандартів і збільшення часу відпочинку працюючого населення сприяють розвитку туристської

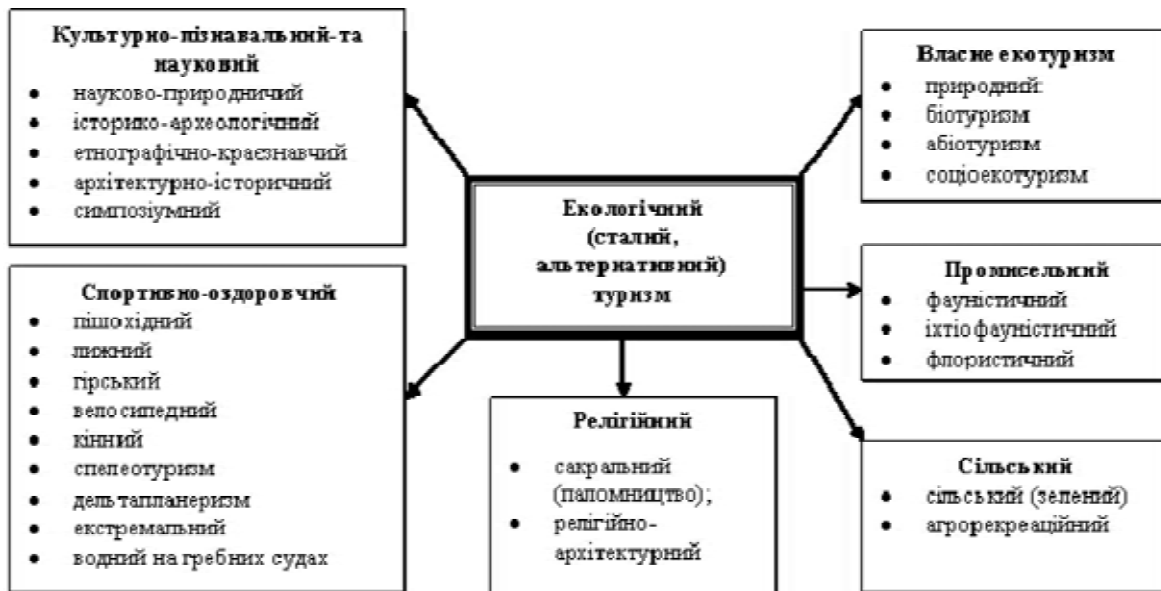


Рис. 1. Види екологічного туризму

діяльності та пошуку нових видів і місць туризму. За даними Всесвітньої Туристичної організації 125 держав сьогодні вважають туризм однією із найважливіших галузей свого господарства, а питома вага туризму у створенні валового національного продукту у 2010 році складала 11—12% [1]. Вплив туризму на економіку майже дорівнює його прямому результату, а за шкалою споживання він посідає третє місце після харчування і житла. Особливістю туристичного бізнесу є те, що він не потребує великих стартових інвестицій, йому сприяють зростаючий попит на туристичні послуги, високий рівень рентабельності та мінімальний термін окупності витрат. За кількістю і якістю такої важливої складової туристичного бізнесу, як природні та культурно-історичні ресурси, наша держава не поступається країнам, частка від туризму у ВВП яких набагато перевищує аналогічний український показник.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вплив масової туристичної діяльності на навколишнє природне середовище, починаючи з 70-х років ХХ століття, вивчали Преображенський В.С., Штюрмер Д.А., Бренглі С., Хіггінс Б.К. та інші. Теоретико-методологічні основи розвитку альтернативних екологічних видів туризму розкрито в працях І. Смаля, О. Сабаша, І. Панова. Проте потребують подальшого висвітлення напрями екологізації туристичної діяльності в Україні та практичні аспекти міжнародної співпраці в сфері екологізації туристичної діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У багатьох економічно розвинутих країнах екологічному туризму приділяється все більше уваги. Це не випадково, бо сьогодні екотуризм несе в собі великий екопросвітницький і рекреаційний потенціал. Саме орієнтацією на екологічну складову можна пояснити підвищену останніми роками увагу до відвідування місць з недоторканим або мало зміненим природним середовищем. Метою статті є дослідження екотуризму в Україні, аналіз міжнародної співпраці в сфері екологізації туристичної діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Екотуризм, з'явився у 70-х роках ХХ ст., і з тих пір попит на його послуги невпинно зростає. Згідно

з даними Світового Інституту Ресурсів, в той час як туризм взагалі зростає в темпі 4% на рік, екотуризм — більш ніж на 10% щороку [2, с.17].

Сьогодні під екотуризмом розуміють вид активного відпочинку у межах природоохоронних територій, де поряд із науково-пізнавальними, культурно-виховними і спортивно-оздоровчими функціями акцентується увага на зв'язках між природним і соціальним середовищем, на наслідках антропогенного тиску; набуваються навички гармонійних стосунків природи і людини. Принциповим критерієм екотуризму є те, що він відбувається у природному середовищі, тобто це природно-орієнтований туризм. Сутність його полягає в акцентуванні уваги не тільки на виді рекреаційної діяльності, але й на характері впливу туризму на довкілля та ступені відповідальності як туристів, так і організаторів щодо збереження природного середовища. Загальновідомо, що масовий туризм почав справляти негативний вплив на навколишнє природне середовище, на що вперше звернув увагу Й. Криппендорф ще у 1975 році у книзі "Пожирачі ландшафту". Розвинені країни стали розглядати масовий туризм як не зовсім прийнятну стратегію також із огляду на окремі його аспекти соціально-культурного впливу — поширення наркоманії, проституції, венеричних хвороб, СНІДу тощо.

Екологічний туризм став альтернативою не лише окремим галузям промисловості, але й традиційному туризму у багатьох країнах світу — його обсяги зростають більше, ніж на 10% в рік, тоді як масовий туризм лише на 4% [6]. Щороку появляються альтернативні види туризму: природний, ландшафтний, зелений, сільський, аграрний, сільськогосподарський, біологічний, рекреаційний, етнічний, пригодницький, екстремальний, стійкий (сталій) та інші.

Під екотуризмом розуміють також напрямок туристичного бізнесу, а також економічний процес. У першому випадку задовольняються науково-пізнавальні потреби населення і забезпечується сталий розвиток туризму із обов'язковим врахуванням інтересів місцевого населення, а також підтримка рівноваги в екосистемі конкретного середовища при використанні природних ресурсів останнього; у другому — рідкісні екосистеми продаються на міжнародному ринку для залучення в них відвідувачів.

До структури екологічного туризму можна віднести наступні види туристичної діяльності (рис. 1).

Аналіз національної політики України у сфері туризму дав змогу зробити висновок, що низка законів, прийнятих урядом України, значно прискорила розвиток туризму в країні, сприяла налагодженню зв'язків та співробітництва з іноземними державами, входженню України у низку міжнародних організацій. Це свідчить про визнання туристичного потенціалу України на світовому туристичному ринку, сприйняття її світовою спільнотою як великої європейської держави з багатими природно-рекреаційними та історико-культурними ресурсами, потужною туристичною інфраструктурою. Проте існує низка об'єктивно-суб'єктивних соціально-економічних і правових проблем, які заважають ефективному функціонуванню туристичної галузі в Україні відповідно до вимог сьогодення.

У світі широкої популярності набуває діяльність міжнародних екологічних організацій, зокрема, Global Nest — міжнародна асоціація вчених, технологів, інженерів та інших зацікавлених груп, що беруть участь в усіх наукових і технологічних аспектах навколишнього середовища. Головною метою організації є підтримка та сприяння поширенню інформації про найсучасніші методи поліпшення якості життя людини на основі розробки і застосування технологій в сфері екології та навколишнього середовища.

Всесвітнє товариство захисту тварин (WSPA) — міжнародна некомерційна зооохоронна організація, що здійснює свою діяльність у більш, ніж 150 країнах світу й об'єднує понад 900 організацій. Організація налічує 13 офісів, розташованих в Австралії, Бразилії, Канаді, Колумбії, Коста-Ріці, Данії, Німеччині, Нідерландах, Новій Зеландії, Танзанії, Таїланді, США і Великобританії, її головний офіс — у Лондоні.

Всесвітній фонд дикої природи — міжнародна неурядова організація, що займається збереженням природи, дослідженнями та відновленням природного середовища. Це найбільша незалежна природоохоронна організація у світі, що має біля 5 млн працівників та добровольців по всьому світу, працюючи в понад 120 країн. Щорічно здійснює понад 1200 екологічних проєктів, привертаючи увагу мільйонів людей до проблем охорони довкілля і їхнього рішення. Організація існує на добровільних внесках, приблизно 9% її бюджету поступає від приватних пожертв.

Місія WWF — запобігання наростаючій деградації природного середовища планети і досягненні гармонії людини і природи. Головна мета — збереження біологічної різноманітності Землі. За більш, ніж сорок років свого існування Всесвітній фонд дикої природи перетворився на впливову організацію і діє більш ніж в 130 країнах світу. WWF об'єднує 28 національних відділень, їх очолюють відомі і шановані в своїх країнах люди, серед яких є і королівські персони, як, наприклад, в Швеції та Іспанії, де справою охорони дикої природи зайнялися самі монархи. Також підтримку Всесвітньому фонду дикої природи надають більше 5 мільйонів індивідуальних членів.

Більше половини грошей поступає до Фонду як добродійні пожертвування від організацій і приватних осіб. З моменту створення WWF надав кошти на здійснення близько 11 000 проєктів в 130 країнах світу.

Міжнародний Секретаріат WWF знаходиться в Швейцарії.

Серед проєктів WWF слід відзначити щорічну міжнародну акцію Година Землі.

Глобальна мережа екологічного маркування (GEN) — асоціація незалежних організацій із 36 країн, що впроваджують системи екологічного маркування відповідно до добровільного міжнародного стандарту ISO 14024.

GEN тісно співпрацює із Світовою організацією торгівлі, а одним з її членів є Комісія європейського Співтовариства з питань екологічної сертифікації та маркування.

Український знак екологічного маркування "Екологічно чисто та безпечно" включено до міжнародного реєстру 8 жовтня 2004 р. на офіційній щорічній зустрічі організацій-членів GEN, яка відбулася в Токіо. Тоді ж було визнано українську Програму екологічного маркування.

У 2011р. Українська програма екологічного маркування пройшла міжнародний аудит і отримала сертифікат за програмою взаємного визнання "GENICES".

Молодіжний екологічний центр — громадська організація, що постійно впроваджує різноманітні програми екологічної освіти для дітей та юнацтва, які сприяють формуванню екологічної свідомості підростаючого покоління, вихованню їх небайдужого ставлення до оточуючого навколишнього середовища, допомагають збереженню довкілля.

Метою роботи Молодіжного екологічного центру є здійснення діяльності спрямованої на задоволення та захист своїх законних соціальних, економічних, творчих, духовних та інших спільних інтересів.

Основними завданнями у сфері екологізації є:

- забезпечення переходу економіки на інноваційну модель розвитку;

- структурна перебудова економіки шляхом прискорення розвитку високотехнологічних галузей, всебічний розвиток вітчизняних інформаційних технологій;

- запровадження сталих економічних механізмів природокористування;

- стимулювання впровадження екологобезпечних, енергетично ефективних та ресурсозберігаючих технологій;

- розвиток технологій замкнутого циклу і технологій очищення, перероблення та утилізації відходів;

- підтримка екологічно ефективного виробництва енергії, враховуючи використання відтворювальних джерел енергії та вторинних енергетичних ресурсів;

- оформлення в законодавчому і нормативно-правовому плані юридичної власності на території та об'єкти природного заповідного фонду України і здійснюваної в їхніх рамках екотуристичної діяльності [3];

- розробка економічного механізму надання платних рекреаційних послуг, з установленням нормативів плати;

- облік наявних рекреаційних ресурсів на природних територіях та розгляд можливості їх туристичного використання;

- визначення надійних способів розрахунку допустимих навантажень на природно-рекреаційні території;

- у межах об'єктів природно-заповідного фонду розробка комплексу різноманітних (в пізнавальному плані) маршрутів та екологічних стежин;

- розробка ефективних засобів пропаганди охорони природи, екологічної освіти рекреантів та контролю за їх поведінкою в природі;

- забезпечення дотримання усіх екологічних норм і заходів у рамках екологічної політики в секторі туризму незалежно від розмірів конкретного підприємства чи виду туристично-рекреаційної діяльності;

- удосконалення системи видалення та переробки сміття;

- розвиток сімейного екологічного туризму тощо.

Враховуючи складність ситуації в галузі екології та туризму, за підтримки департаменту міжнародно-

го співробітництва, євроінтеграції та розвитку туристичної інфраструктури в Карпатському регіоні запроваджуються проекти, які співфінансуються за рахунок коштів Європейського Союзу у рамках Програми трансграничного співробітництва Польща-Білорусь-Україна. Метою цих проектів є професіоналізація обслуговування туристів і відпочиваючих шляхом впровадження ідеї сільського зеленого туризму в Україні на основі системи сертифікації "GoToCarpathia". Сертифікація GoToCarpathia — це система сертифікації розвитку сільського зеленого туризму в Карпатах. Щоб підкреслили роль сільського зеленого туризму як одного з найефективніших інструментів розвитку та збереження культурної і природної спадщини польсько-української частини Карпатського регіону, підвищити рівень екологічної свідомості населення організуються навчання та тренінги, ознайомлення представників туристичного та готельного бізнесу з підходами до отримання екологічного сертифікату Карпатського регіону.

Стримуючими факторами розвитку екологічного туризму в Україні виступають:

- відсутність належного правового забезпечення розвитку даного виду туризму;
- відсутність механізму раціонального та екологічно збалансованого використання природного та історико-культурного потенціалу окремих областей для потреб туризму;
- епізодичність дороговказів про місця розташування музеїв в областях;
- відсутність об'єктів природно-заповідного фонду вищої категорії заповідання, що мінімізує розвиток зеленого сільського туризму;
- незадовільний стан більшості культурно-історичних пам'яток;
- недостатня кількість розроблених туристичних маршрутів у межах окремих областей України.

У розвитку екологічного туризму зацікавлені не лише окремі країни, але й уся світова спільнота, занепокоєна негативним впливом масових видів туристичної діяльності на природу, їх згубним впливом на місцеве соціальне середовище, нерациональним використанням рекреаційних ресурсів. Серед впливових міжнародних організацій, що підтримують екологізацію послуг туризму — Міжнародне товариство охорони природи (IUCN), Всесвітня туристична організація (ВТО), Організація Об'єднаних Націй (ООН). Організуються наукові відділи, розробляються програми, створюються проекти, проводяться конференції з екотуризму. Лише в США нині налічується більш, ніж 2 десятки журналів, консультантів, фірм і університетських програм, що спеціалізуються на екологічному туризмі [4, с. 4].

Метою сільського зеленого туризму є використання сільських поселень для відпочинку в екологічно чистих умовах Карпатського регіону. Споживачами цього виду туристичних послуг цінується свіже повітря, гостинність, безпека, природні та культурні пам'ятки. До сільського віднесемо агрорекреаційний туризм, що розвивається на сільськогосподарських орних землях, де поєднуються сприятливі агрокліматичні і рекреаційні ресурси, передбачає активний відпочинок на природі та добровільну участь відпочиваючих у сільськогосподарських роботах. Є такі традиції і в Україні.

Як різновид сільського зеленого туризму виступає промисельний туризм, який полягає в мисливстві, рибальстві, зборі грибів, ягід, лікарських рослин та кож доцільно розглядати як екологічний. Ці заняття характеризуються безпосереднім впливом на живу природу і можуть спричинити порушення екологічної рівноваги. Проте цей вид відпочинку потребує особливого контролю та екологізації. Промисельний туризм — свого роду практика поведінки

людини в природі. За своїми особливостями вона не може бути просто спостерігачем в природі, бо навколишнє середовище для неї є джерелом і об'єктом господарської діяльності. Навчити господарювати без нанесення шкоди природі та без порушення екологічної рівноваги — першочергове завдання промисельного екологічного туризму.

ВИСНОВОК

Рівень соціально-економічного розвитку регіонів України традиційно оцінюється показниками промислового виробництва і сільського господарства. Попит на різні види рекреації та туризму в Україні і в світі за останні роки показує, що рекреаційні функції можуть бути основою розвитку окремих регіонів та країн. У зв'язку з цим необхідне подальше дослідження туристично-рекреаційного потенціалу окремих регіонів, розробка регіональних програм екологізації туризму і впровадження їх в життя.

Впровадження екологічних принципів туризму у практику потребує знань і вмінь менеджменту, тобто організації, проведення й управління в цьому виді діяльності. Менеджмент екологічно зорієнтованого туризму робить лише перші кроки і передбачає розв'язання ряду взаємопов'язаних завдань — вивчення природи та її компонентів і процесів взаємодії природи і суспільства; організаційні заходи щодо охорони як природного, так і культурного середовища; екологічну просвіту туристів тощо. Сьогодні екологічний менеджмент повинен приділити особливу увагу екологічній освіті, культурі взаємовідносин людини з природою через екологічні програми і норми поведінки. Предметом його уваги і турботи повинні стати підвищення зайнятості населення, збалансованість регіональних диспропорцій, злам мовних, соціальних, класових і релігійних бар'єрів, збереження місцевих промислів, звичаїв, традицій тощо. Для подальшої екологізації туризму в Україні необхідно впровадити чіткі механізми державного фінансування туристичної галузі на регулярній основі, створити ефективну систему державного гарантування інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури, страхування комерційних ризиків у міжнародному туризмі, заохочення довготермінових капіталовкладень.

Література:

1. Побоченко Л.М. Україна і ЮНВТО: основні етапи співробітництва / Л.М. Побоченко // Актуальні проблеми економіки: Наук. економічний журнал. — 2007. — № 9 (75). — С. 24—27.
2. Belisa Amaro. Ecotourism and ethics // Earth Island Journal. Fall 1999, v. 14, p. 16.
3. Гетьман В. Розвиток туризму в Азово-Чорноморському регіоні України // Краєзнавство. Географія. Туризм. — 2001. — №9. — С. 32—36.
4. Martha S. Honey. Treading Lightly: ecotourism's impact on the environment // Environment, June 1999, v. 4, p. 41.

References:

1. Poboschenko, L. M. (2007), "Ukraine and UNWTO: the main stages of cooperation", Actual problems of Economics, vol. 9, no. 75, pp. 24—27.
2. Amaro, B. (1999), "Ecotourism and ethics", Earth Island Journal, vol. 14, pp. 16.
3. Hetman, V. (2001), "The Development of tourism in the Azov-black sea region of Ukraine ", The local history. The geography. The tourism, no. 9, pp. 32—36.
4. Honey, M. (1999), "Treading Lightly: ecotourism's impact on the environment", Environment, vol. 4, pp. 41.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2015 р.

О. О. Хандій,

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Технологічний інститут, м. Северодонецьк

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

O. Khandiy,

Ph.D. in Economics, Associate professor of the Department of enterprise economy, East Ukrainian National University of Volodymyr Dahl, Technological Institute, Severodonetsk

HIGHER EDUCATION SERVICES MARKET STUDYING

У статті запропоновано застосування сегментаційного підходу до ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів. Обґрунтовано роль політико-правових, демографічних, економічних, соціальних та науково-технічних чинників в формуванні попиту на освітні послуги залежно від приналежності споживачів до певного сегменту ринку освіти. Визначено вплив факторів зовнішнього середовища на місткість виділених сегментів у Луганській області. Досліджено особливості ринкового попиту та сучасні проблеми надання послуг закладами вищої освіти регіону. Акцентовано увагу на необхідності охопту вищими навчальними закладами всього ринку із застосуванням стратегії диференційованого маркетингу та реалізації стратегії виходу на нові ринки освітніх послуг: географічні та демографічно. Висвітлені можливі шляхи зниження впливу негативних зовнішніх факторів на кількісні характеристики попиту.

The segmentation approach to a higher education service market is considered in the article. The role of political and legal, demographic, economic, social, scientific and technical factors in creating the demand on educational services has been proved. It depends on customers' identity to a certain segment of education market. The influence of environmental factors on the chosen segments capacity of the Luhansk region has been determined. The market demand features and actual problems of providing services by higher education institutions in the region have been studied. Focusing the necessity to cover all the market by higher education institutions due to applying the differentiated marketing strategy and input strategy to enter new education service markets: geographic and demographic ones, has been emphasized. The possible ways of reducing the negative external factor impact on the quantitative characteristics of demand have been found.

Ключові слова: сегмент, місткість ринку, ринок освітніх послуг, вищі навчальні заклади, зовнішні чинники.

Keywords: segment, market capacity, education service market, higher education institutions, external factors.

ВСТУП

Ринок освітніх послуг в Україні працює тривалий час в кризових умовах. На функціонування ринку освіти негативно впливає нестабільне зовнішнє середовище, зокрема, політико-правові, демографічні, економічні та соціально-культурні чинники. Зміни в законодавстві, що ускладнюють доступ до вищої освіти, та сучасні демографічні тенденції обумовлюють від'ємну динаміку показників місткості ринку освітніх послуг та підвищення рівня конкуренції серед закладів і організацій, які їх пропонують. Зниження рівня доходів населення та зростання рівня інфляції в країні впливають на скорочення платоспроможного попиту на по-

слуги ринку. Знецінення знань в ієрархії потреб молоді і переконаність у неможливості знайти робоче місце за фахом занижують цінність та престижність навчання в очах молодого покоління. Вищезазначені фактори вимагають постійних корегувань стратегій закладів освіти та організаційних змін з метою пристосування до мінливого зовнішнього середовища і розвитку попиту.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз особливостей функціонування українського ринку освітніх послуг висвітлено в роботах багатьох

вітчизняних вчених [1—7 та ін.]. В останніх статтях за темою досліджуються компоненти ринку освітніх послуг і продуктів [1; 2], основні проблеми розвитку ринку освіти та причини їх виникнення [3; 4], пропонуються моделі поведінки споживачів у системі вищої освіти [5] та визначаються фактори, що впливають на вибір абітурієнтами професій [5—7].

ВИЯВЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

У сучасних наукових розробках велика увага приділяється теоретичним аспектам визначення складових освітнього ринку та застосуванню маркетингових підходів до аналізу стану та тенденцій розвитку ринку освіти України в цілому. Разом з тим, невирішеними залишаються питання виявлення проблем та специфіки регіональних освітніх ринків.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є дослідження особливостей ринкового попиту на освітні послуги вищих навчальних закладів III та IV рівнів акредитації й впливу на нього зовнішніх факторів (на прикладі Луганської області).

МЕТОДОЛОГІЯ

У роботі використано загальнонаукові та прикладні методи досліджень: абстрактно-логічного аналізу та систематизації — для визначення особливостей і проблем, властивих ринку освітніх послуг ВНЗ, виділення і характеристики його сегментів; статистичного аналізу — для аналізу місткості сегментів досліджуваного ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Поява тенденцій скорочення попиту на освітні послуги висуває вимоги пошуку можливостей розвитку ринку і потребує детального вивчення потенційних потреб споживачів. Для проведення ефективного дослідження і подальшого вибору стратегії діяльності необхідно виділити основні сегменти ринку, диференціювати попит. Ринок освітніх послуг для досягнення мети роботи може бути представлено п'ятьма сегментами при застосуванні поведінково-соціально-економічного принципу сегментації (поділ абітурієнтів на групи залежно від наявних знань, мотивів отримання та вимог до освіти, критеріїв вибору ВНЗ).

Перший сегмент включає випускників шкіл та професійно-технічних закладів, які бажають отримати вищу освіту за фахом, що користується попитом серед роботодавців на ринку праці, є престижним й високооплачуваним. Даний сегмент характеризується високим рівнем конкуренції та високою місткістю. Випускники шкіл останні роки залишаються основними представниками сегменту, їм пропонуються дві послуги: підготовка до ЗНО та підготовка за ОКР "Бакалавр", а потім "Спеціаліст", "Магістр". На чисельність даної групи сегменту впливають різні чинники зовнішнього середовища, основні з них, що заслуговують уваги: демографічний та економічний.

Демографічний фактор представлено, в першу чергу, чисельністю дітей від 0 до 17 років та кількістю випускників шкіл. В Україні показник чисельності молодого населення скорочується останні 20 років. Лише у 2013 році спостерігається повільне призупинення негативних тенденцій. Так, наприклад, у Луганській області на 1.01.2014 р. кількість 18-річних становила 18937 осіб, 17-річних — 18696 осіб, 16-річних — 17373 особи, 15-річних — 17115 осіб, 14-річних — 16007 осіб, 13-річних — 15893 особи (статистичні дані отримані за офіційним запитом у Головне Управління статистики у Луганській області). Тобто наступні 5 років буде відбуватися подальше скорочення місткості першого сегменту.

Другою складовою демографічного фактору є рівень міграції молоді відповідного віку. Несприятливі

умови, загроза життю та здоров'ю, пов'язані з проведенням антитерористичної операції в області у 2014—2015 рр., суттєво вплинули на зростання рівня міграції молоді Луганської області, що призвело до зниження місткості даного сегменту.

До економічних факторів зовнішнього середовища, які здійснюють домінуючий вплив на місткість сегменту, належать рівень доходу населення, рівень інфляції, динаміка цін на освітні послуги, рівень конкуренції. Зростання рівня інфляції при зниженні чи збереженні рівня доходів абітурієнтів та їх батьків призведе до зростання попиту на бюджетні місця та вибору ВНЗ за вартістю навчання і місцем їх розташування. Надання можливості оплачувати освітні послуги в кредит або у розстрочку, дозволить частково знизити вплив цих факторів та збільшити кількість потенційних споживачів освітніх послуг.

До другого сегменту належать працівники, що бажають отримати другу вищу освіту за фахом, який є необхідним для зайняття бажаної посади чи збереження своєї посади. Даний сегмент характеризується відносно стабільною, але невеликою місткістю. Стабільність попиту пов'язана з розвитком продуктивних сил, що включає зростання та якісну модернізацію засобів виробництва, вимагає постійного збагачення виробничого досвіду та трудових навичок працівників, трудової активності, підвищення рівня кваліфікації та професіоналізму. У зв'язку з цим, слід очікувати подальше зростання потенціалу сегменту при покращенні економічної ситуації та збільшенні платоспроможності споживачів. Значна частка працівників майже не використовує отримані професійні знання в своїй роботі, а, відповідно, є потенційними споживачами освітніх послуг. Даний сегмент зацікавлений в отриманні бажаного рівня знань або диплому про другу вищу освіту в найкоротший термін (з найменшими витратами часу) за мінімальні кошти. Серед представників другого сегменту найбільшим часом зростає попит на дистанційну форму навчання, оскільки вона повністю відповідає вищезазначеним вимогам і дозволяє навчатись без відриву від основної трудової діяльності навіть у самих віддалених куточках країни. Сьогодні дистанційна форма навчання визиває неоднозначну реакцію як у потенційних абітурієнтів при прийнятті рішення про вибір ВНЗ та форми навчання, так і роботодавців при прийомі на роботу співробітників, які навчалися дистанційно. Проте переваги цієї форми навчання з часом змінять упереджене ставлення учасників ринку праці.

Високий попит у цьому сегменті існує на економічну освіту, оскільки досягнувши певних успіхів в своїй професії і претендуючи на зайняття керівної посади (керівники, менеджери, управителі, начальники), необхідно отримати освіту або підвищити кваліфікацію саме за даним напрямом підготовки.

Вплив науково-технічного чинника зовнішнього середовища, який призводить до швидкого старіння знань, "відмирання" певних професій або зниження їх затребуваності та престижності, і вплив соціально-психологічного чинника, який проявляється у бажанні знайти нове місце в житті, в новій професії при неможливості самореалізації в професії за першою освітою, формують групу абітурієнтів, які усвідомлено зі сформованими вимогами до знань приходять за другою вищою освітою.

Поточна місткість сегменту характеризується такими даними: на початок 2013/2014 навчального року чисельність студентів, що здобувають другу вищу освіту у ВНЗ III—IV рівнів акредитації в Україні 16893 осіб (в Луганській області — 458 ос.) [8, с. 45], на початок 2014/2015 навчального року — 14973 особи (в Луганській області інформація конфіденційна) [9, с. 42]. Під впливом економічного чинника, а саме: зниження рівня життя населення неможливо розраховувати на зростання місткості сегменту в 2015—2016 роках.

До третього сегменту належать підприємства, які повинні підвищувати кваліфікацію власних співробітників не рідше одного разу на 5 років. Саме підприємства є перспективним сегментом, який характеризується великою місткістю та зростаючим попитом. Проте освітні послуги сьогодні не завжди відповідають потребам потенційних споживачів даного сегменту. Основні вимоги підприємств до освітніх послуг можна сформулювати наступним чином: урахування специфіки виробництва при помірній (мінімальній) вартості навчання. Зменшення попиту на першому сегменті ринку приверне подвійну увагу до третього сегменту. Утримати та збільшити частку ринку освітніх послуг зможуть тільки ті заклади, які застосують маркетингову концепцію взаємодії. В основі даної концепції лежить індивідуалізація відносин зі споживачами. Відносини з партнерами та споживачами слід розглядати як основний ресурс закладу, поряд з трудовими, матеріальними ресурсами, основними засобами. Розробка освітніх програм для кожного споживача третього сегменту, що задовольняють всім їх вимогам, дозволить підтримувати довгострокові зв'язки з перспективними платоспроможними клієнтами. Активізація широкого спектру рекламної діяльності в напрямку споживачів цього сегменту дозволить наблизити місткість ринку до його потенціалу.

Періодичність навчання робітників, фахівців, керівників на курсах підвищення кваліфікації встановлюється, як правило, не рідше одного разу на 5 років згідно з "Положенням про професійне навчання працівників в виробничстві" [10], для держслужбовців — статті 29 ЗУ "Про державну службу" (Навчання і підвищення кваліфікації державних службовців) [11]. Відповідно до статті 201 КЗпП [12] для професійної підготовки і підвищення кваліфікації працівників, особливо молоді, власник або уповноважений ним орган організує індивідуальне, бригадне, курсове та інше виробниче навчання за рахунок підприємства, організації, установи.

Результати навчання і підвищення кваліфікації є однією з підстав для просування по службі. Таким чином, з боку підприємств, де управління персоналом здійснюється на високому рівні буде існувати постійний попит на послуги з підвищення кваліфікації.

Дослідження напрямів підвищення кваліфікації, які будуть мати великий попит, потребують опитування керівників вищезазначених підприємств та організацій. Можливі два підходи: пропозиція стандартних програм, виходячи з можливостей ВНЗ та наявних розробок викладачів; або розробка курсу під індивідуальні вимоги кожного споживача. Другий підхід потребує більше часу на розробку, складніше в реалізації, має високу вартість, але більше орієнтований на потреби споживачів. Можливим є третій варіант — поєднання перших двох при диференційованому підході до визначення вартості курсів. Останній підхід одночасно враховує всі потреби споживачів і надає можливість розширити "асортимент послуг".

Основні чинники, що впливають на формування попиту у представників даного сегменту є політико-правовий та економічний. Значну частку слухачів курсів підвищення кваліфікації складають бухгалтери, аудиторі та представники професій, діяльність яких залежить від змін податкового кодексу й інших нормативно-правових актів. Будь-які зміни в законодавчій сфері потребують відповідних роз'яснень на мікрорівні, що створює додатковий попит з боку зазначених груп працівників. У той же час складний фінансово-економічний стан багатьох підприємств стримує зростання розміру сегменту. В свою чергу, запровадження системи покарань за порушення строків підвищення кваліфікації та невідповідність кваліфікації працівників займаній посаді й вимог до просування персоналу після відповідного підвищення кваліфікації призведе до суттєвого зростання місткості третього сегменту.

Наступні сегменти є невеликими за місткістю. Четвертий — представлено населенням старше 45 років, страховий стаж яких становить не менше 15 років, що мають право до досягнення пенсійного віку на одноразове отримання ваучера для підтримання їх конкурентоспроможності шляхом перепідготовки, спеціалізації, підвищення кваліфікації за професіями та спеціальностями для пріоритетних видів економічної діяльності згідно зі статтею 30 ЗУ "Про зайнятість населення" [13]. П'ятий — зареєстрованими безробітними, які направляються територіальними органами центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції на перепідготовку за напрямками, котрі користуються попитом на ринку праці, згідно зі статтею 9 ЗУ "Про зайнятість населення" [13]. Зазначені сегменти можуть бути віднесені до нішових, оскільки мають свої специфічні вимоги до послуг (низька вартість і висока затребуваність професій) та обмежені за масштабом. Навчання студентів четвертого та п'ятого сегментів відбувається за державні кошти. Відповідно, основними чинниками, що впливатимуть на розмір сегменту будуть політико-правовий та соціально-економічний.

Внесення змін до Законів України може обмежити доступ до безкоштовного навчання безробітних та осіб старше 45 років, наслідком чого стане зменшення розміру сегментів, у той час як погіршення соціально-економічної ситуації в державі з наступним зростанням рівня безробіття вплине на їх збільшення. У зв'язку з проведенням АТО в Луганській області велика кількість працівників втратила роботу через необхідність зміни місця проживання та евакуації у більш безпечні міста або через припинення діяльності підприємств у зв'язку з втратою ринків збуту чи руйнуванням. Всі ці фактори відбилися на чисельності безробітних, а, відповідно, на потенціалі п'ятого сегменту.

Зростання кількості ВНЗ в Луганській області в районі міст Северодонецьк — Лисичанськ — Рубіжне, через переїзд ВНЗ з тимчасово окупованих територій (Луганськ, Алчевськ та ін.), впливає на збільшення пропозиції і рівня конкуренції та вимагає агресивної цінової і комунікативної політики, розширення переліку освітніх послуг, які пропонуються ВНЗ. Цінова конкуренція вимагає від ВНЗ встановлення цін на рівні не вище ніж у конкурентів. Комунікативна політика потребує зосередження уваги на конкурентних перевагах: пропозиції всіх форм навчання (очної, заочної, дистанційної), постійне місце розташування, розвинена матеріально-технічна база, індивідуальний підхід до студентів, їх працевлаштування, надання студентам можливості самореалізації в різних гуртках — спортивних, творчих тощо.

"ВНЗ-переселенці" мають велику кількість проблем у зв'язку з втратою матеріально-технічної бази, зміною та частковою втратою кадрового складу (не весь персонал погодився або з різних причин не зміг виїхати до нового місцезнаходження ВНЗ) та втратою студентів, які переводились в інші вищі навчальні заклади на території України за межами зони АТО. Неможливість приїхати до нових місць розташування "ВНЗ-переселенців" багатьох студентів та викладачів, обумовило тимчасовий перехід денної та заочної форм навчання на дистанційну форму. В свою чергу, це визвало обурення і негативне ставлення батьків студентів цих ВНЗ через недоотримання всіх послуг з навчання за укладеним контрактом на денну чи заочну форму. Вкрай напружена політична та соціально-економічна ситуація в області загрожує подальшою втратою наявних студентів та потенційних абітурієнтів.

ВИСНОВКИ

Обмеженість можливостей протистояння ВНЗ Луганської області дії негативних зовнішніх факторів зумовлює необхідність застосування стратегії диференційованого маркетингу. Згідно з проведеним досліджен-

ням перший сегмент є традиційно найбільшим постачальником абітурієнтів, другий та п'ятий сегменти є перспективними, але потребують додаткових зусиль для наближення місткості сегментів до їх потенціалу. Третій сегмент привертає увагу своєю стабільністю попиту, четвертий — характеризується найменшим охопленням і розвиненістю зв'язків з потенційними абітурієнтами. З метою розширення присутності ВНЗ Луганської області на ринку освітніх послуг, а іноді їх виживання, необхідно охопити всі зазначені сегменти та розробити стратегію виходу на нові ринки освітніх послуг: географічні та демографічні (робота з обдарованою молоддю шкільного віку, проведення популярних курсів для осіб похилого віку, реалізуючи концепцію безперервної освіти, тощо). Гнучкість в прийнятті рішень, орієнтація на споживача з урахуванням особливостей і відмінностей кожного сегменту дозволять закладам освіти утримати свої позиції в кризових умовах діяльності.

Література:

1. Дмитрієв В.Ю. Особливості ринку освітніх послуг у системі вищої освіти [Електронний ресурс] / В.Ю. Дмитрієв // Народна освіта: електрон. наук. фах. вид. — 2012. — Вип. 3. — Режим доступу: http://narodna-osvita.kiev.ua/Narodna_osvita/library/12v3-18/12dvusvo.htm
2. Малюкіна А.О. Обґрунтування особливостей ринку освітніх послуг [Електронний ресурс] / А.О. Малюкіна // Технологічний аудит і резерви виробництва. — 2014. — № 4 (2). — С. 36—39. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2014_4\(2\)_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2014_4(2)_10.pdf)
3. Карпюк О.А. Аналіз та оцінка рівня освітніх послуг в Україні / О.А. Карпюк // Вісник ЖДТУ. — 2012. — № 3. — С. 74—79.
4. Чкаловська Г.З. Ефективність функціонування ринку освітніх послуг в Україні: проблеми та перспективи / Г.З. Чкаловська // Сталій розвиток економіки. — 2012. — № 3. — С. 59—64.
5. Саєнко О.О. Дослідження поведінки споживачів на ринку послуг вищої освіти / О.О. Саєнко // Сталій розвиток економіки. — 2012. — № 2. — С. 266—271.
6. Гриценко С.І. Сегментація споживачів освітніх послуг [Електронний ресурс] / С.І. Гриценко, В.Г. Галкіна // Вісник Донецького національного університету. Економіка і право. — 2012. — Вип. 1. — Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/64/9310-segmentaciya-spozivachiv-osvitnix-poslug.html>
7. Ілляшенко С.Н. Аналіз проблем восприяття абітурієнтами спеціальності "Маркетинг" (на прикладі Сумської області) [Електронний ресурс] / С.Н. Ілляшенко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 3. — Т. 2. — Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/18970/1/mmi2011_3_2_21_27.pdf
8. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року [Текст]: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України / І.В. Калачова (відп. за вип.). — К.: Державна служба статистики України, 2014. — 165 с.
9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року [Текст]: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України / О.О. Кармазіна (відп. за вип.). — К.: Державна служба статистики України, 2015. — 169 с.
10. Про затвердження Положення про професійне навчання працівників на виробництві: Наказ, Положення від 26.03.2001 за № 127/151: станом на 8 лют. 2015 р. / Мінпраці України, МОН України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>
11. Закон України "Про державну службу" від 16.12.1993 за № 3723-ХІІ / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3723-12>

12. Кодекс законів про працю України: станом на 8 лют. 2015 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

13. Закон України "Про зайнятість населення" від 05.07.2012 за № 5067-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>

References:

1. Dmytriiev, V.Yu. (2012), "Features of the educational market in higher education", *Narodna osvita: elektron. nauk. fakh. Vyd.*, [Online], vol. 3, available at: http://narodnaosvita.kiev.ua/Narodna_osvita/library/12v3-18/12dvusvo.htm (Accessed 4 Feb. 2015).
2. Maliukina, A.O. (2014), "Justification features educational market", *Technology audit and production reserves*, [Online], vol. 4, no. 2, pp. 36—39, available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2014_4\(2\)_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2014_4(2)_10.pdf) (Accessed 10 Feb. 2015).
3. Karpiuk, O.A. (2012), "Analysis and evaluation of educational services in Ukraine", *Visnyk ZhDTU*, vol. 3, pp. 74—79.
4. Chkalovs'ka, H.Z. (2012), "Efficiency of functioning of the educational services market in Ukraine: problems and prospects", *Stalyj rozvytok ekonomiky*, vol. 3, pp. 59—64.
5. Saienko, O.O. (2012), "The study of consumer behavior in the market for higher education", *Stalyj rozvytok ekonomiky*, vol. 2, pp. 266—271.
6. Hrytsenko, S.I. and Halkina, V.H. (2012), "Segmentation of consumers of educational services", *Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika i pravo*, [Online], vol. 1, available at: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/64/9310-segmentaciya-spozivachiv-osvitnix-poslug.html> (Accessed 10 Feb. 2015).
7. Illiashenko, S.M. and Karpishhenko, M.Yu. (2011), "Analysis of problems of entrants' perception the speciality "Marketing" (on the example of Sumy region)", *Marketing i menedzhment innovacij*, [Online], vol. 3, no. 2, available at: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/18970/1/mmi2011_3_2_21_27.pdf (Accessed 4 Feb. 2015).
8. State Statistics Service of Ukraine (2014), "Osnovni pokaznyky diial'nosti vyschykh navchal'nykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2013/14 navchal'noho roku: statystychnyj biuleten'" [The main indicators of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the academic year 2013/14: Statistical Bulletin], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine, pp. 165.
9. State Statistics Service of Ukraine (2015), "Osnovni pokaznyky diial'nosti vyschykh navchal'nykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2014/15 navchal'noho roku: statystychnyj biuleten'" [The main indicators of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the academic year 2014/15: Statistical Bulletin], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine, pp. 169.
10. Ministry of Labour of Ukraine, Ministry of Education of Ukraine (2001), "Decree, Resolution of the Ministry of Labour of Ukraine, Ministry of Education of Ukraine "On approval of the Regulations on professional training of production workers"", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01> (Accessed 8 Feb. 2015).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine "On State Service", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3723-12> (Accessed 7 Feb. 2015).
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), "The Labor Code of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (Accessed 8 Feb. 2015).
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On Employment of Population", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (Accessed 7 Feb. 2015).

Стаття надійшла до редакції 20.02.2015 р.

О. С. Наконечна,

к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту, Міжнародний університет фінансів

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

O. Nakonechna,

PhD of Economics, assistant of professor of the Finance and Credit Department, International University of Finance

"FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGY
OF SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT"

У статті на основі узагальнених теоретичних положень теорії інвестування щодо умов забезпечення стійкості економічного зростання як одного з важливих важелів ефективного функціонування підприємств, виявлено потребу в дослідженні інноваційно-інвестиційної діяльності з позиції її управління в довгостроковій перспективі. Але недостатній обсяг державного фінансування інноваційних проєктів та продуктів, нестача власних ресурсів, низький рівень інвестиційної активності вітчизняних та зарубіжних інвесторів, прогалини у податковому законодавстві, відсутність мотивації до впровадження та реалізації науково-дослідних інновацій, слабкі взаємозв'язки науки та сфери виробництва являються стримуючими факторами інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Враховуючи проблематику даного дослідження визначено необхідність удосконалення процесу формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку підприємств, яка повинна мати комплексність, цільову спрямованість, безперервність та містити чіткий напрям розвитку в довгостроковій перспективі. Тому запропоновані наукові положення щодо формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємств, які враховують принципи проблемно-орієнтованого підходу надають можливість реалізувати стратегічні плани в умовах динамічного коливання виробничо-економічної системи.

In the article on the basis of generalized assumptions of the investment theory as for the conditions of sustainable economic growth ensuring as one of the important levers of effective enterprises functioning, is revealed the need for the research of innovation and investment activity from the sight of its long term management. But the insufficient volume of state financing of innovation projects and products, lack of own resources, low investment activity of domestic and foreign investors, gaps in the tax laws, lack of motivation for the introduction and implementation of scientific and research innovation, weak relationships between science and the production area are the constraints for innovation and investment activity. Taking into account the problems of this study is defined the need to improve the process of formation and implementation of innovation and investment enterprises development strategies that must contain the complexity, target orientation, continuity and contain the clear direction of the long term development. Therefore, the proposed scientific provisions on the formation and implementing of innovation and investment strategy of sustainable enterprise development that take into account the principles of problem-oriented approach, provide an opportunity to implement strategic plans in conditions of dynamic fluctuations of production and economic system.

Ключові слова: стійкий розвиток, інвестиція, інновація, інноваційно-інвестиційна стратегія, інноваційно-інвестиційний потенціал, венчурне фінансування.

Key words: sustainable development, investment, innovation, innovation and investment strategy, innovation and investment potential, venture capital.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальним питанням в умовах кризи для підприємства є правильно сформована стратегія розвитку, яка дозволяє впорядковувати та розподіляти обмежені ресурси, враховуючи сильні та слабкі сторони діяльності суб'єкта господарювання. Загальною ціллю розробки стратегії розвитку підприємства є створення умов, які дають змогу забезпечувати порівняно високі і стійкі темпи економічного зростання. Основними векторами створення та реалізації стратегії визначено технологічні, економічні, управлінські заходи, сприяють формуванню сучасної системи економічного зростання підприємства, основою якої є інновації та інвестиції.

Усе вищенаведене свідчить про визначення потреби у формуванні та реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, яка підвищить ефективність управлінських рішень у процесі інноваційно-інвестиційного напрямку їх розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження процесу формування та реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств розкривали у своїх роботах такі вчені як: Бондаренко А.Ф., Васильєва Т.А., Грищенко О.С., Денисенко М.П., Йохна М.А., Крейдич І.М., Михайлова А.І., Нейкова А.І., Стадник В.В., Пальчевич Г.Т., Черванов Д.М. та інші.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є удосконалення теоретичних підходів та вироблення науково-практичних рекомендацій з приводу формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах господарювання досить гостро постає питання забезпечення стійкого розвитку підприємств. Одним із альтернативних джерел досягнення такого розвитку є інвестиції та інновації. Інвестиції є джерелом матеріалізації інновації, іншими словами інновації фінансуються за рахунок інвестиційних ресурсів. При цьому важливо зазначити, що інвестиційні вкладення у виробничий процес втрачають свій потенціал за умови слабкої завантаженості виробництва [5]. Тобто можливо стверджувати, що джерелом економічного розвитку підприємства є інвестиції та інновації, їх відображення у виробничому процесі.

Комплекс дій суб'єкта господарювання щодо вибору найефективніших способів та методів вкладення інвестиційних ресурсів у науково-технічні розробки з метою підвищення якості і конкурентоспроможності продукції та завоювання нових ринків збуту в довгостроковій перспективі реалізується в розрізі інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку.

Результати реалізації такої стратегії представлені не тільки отриманням додаткового прибутку, а і способом, оптимізації наявних та завоювання нових ринкових ніш з мінімізацією ризиків повної чи часткової втрати ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Проте в теперішніх реаліях розвитку підприємства існує ряд факторів, які стримують інноваційно-інвестиційні процеси на підприємстві. До них можемо віднести:

- 1) недостатній обсяг державного фінансування інноваційних проектів та продуктів;
- 2) нестача власних ресурсів;
- 3) низька інвестиційна активність вітчизняних та зарубіжних інвесторів;
- 4) прогалини у податковому законодавстві;
- 5) відсутність мотивації до впровадження та реалізації науково-дослідних ноу-хау;
- 6) слабкі взаємозв'язки науки та сфери виробництва.

На основі зазначених стримуючих чинників визначено, що інноваційно-інвестиційна стратегія повинна мати комплексність, цільову спрямованість, безперервність та містити чіткий напрям розвитку в довгостроковій перспективі.

Щодо самого процесу формування інноваційно-інвестиційної стратегії то він повинен включати комплекс процедур від визначення цілей і завдань інноваційно-інвестиційної діяльності до розробки основної концепції стратегії інноваційного розвитку підприємства. При чому складність такого процесу полягає в тому, що існує велика кількість альтернативних варіантів інвестиційних стратегічних орієнтирів, які повинні відповідати інноваційним цілям розвитку підприємства.

Бондаренко А.Ф., Васильєва Т.А., Грищенко О.С. пропонують розглядати інноваційно-інвестиційну стратегію забезпечення стійкого розвитку підприємства з точки зору двох взаємопов'язаних та взаємозалежних блоків: інвестиційного та інноваційного, об'єднаних єдиною системою принципів, методів та механізмів реалізації, критеріїв прийняття управлінських рішень [1].

Базисом щодо розробки інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку підприємства визначено:

- 1) виваженні та правильні стратегічні управлінські рішення, які орієнтовано на зміну економічного середовища;
- 2) оптимальний обсяг виробничих ресурсів та інтелектуальний потенціал;
- 3) гнучкість та здатність до адаптації зміни зовнішнього середовища.

Авторами [1] виділено 3 блоки зв'язків між інноваційною та інвестиційною діяльністю: організаційно-управлінський, фінансово-економічний та нормативно-правовий. Перший блок розкриває критерії прийняття управлінських рішень, визначення організаційних механізмів інноваційної діяльності у відповідності до обсягів інвестування. Фінансово-економічний блок полягає у ефективному вкладенні інвестиційних ресурсів в процесі розробки та впровадженні відповідних інноваційних та інвестиційних пріоритетів. Нормативно-правовий блок включає в себе застосування стимулів та механізмів підтримки науково-технічної діяльності, удосконалення нормативної та законодавчої бази в сфері інноваційно-інвестиційної діяльності.

Основою ефективною реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку визначено:

- 1) інвестиційний блок, який повинен орієнтуватися на стратегічні завдання інноваційного розвитку підприємства;
- 2) відтворення в інвестиційних проектах інноваційних орієнтирів або програм;
- 3) вибір інвестиційних проектів, які обумовлені перспективними науково-технічними інноваціями;
- 4) інноваційність як основна вимога до інвестиційних пріоритетів суб'єктів господарювання;
- 5) застосування додаткових адміністративно-правових стимулів за рахунок фінансової та організаційної підтримки інноваційної діяльності.

Інвестиційні та інноваційні процеси варто розглядати як особливі взаємопов'язані етапи розвитку однієї виробничо-економічної системи. Виходячи з цього можна вести мову про впровадження спільної інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку, в рамках якої, з одного боку, здійснюються фундаментальні і прикладні дослідження, розробляються нові технології, працює система акумулювання і пошуку інноваційних ідей, а з іншого — відбувається пошук капіталу, відбір інвестиційних проектів, запровадження його у виробництво [6].

Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок, що інноваційно-інвестиційна стратегія являє собою довгострокову та перспективну програму, що здійснює формування та реалізацію інноваційних переваг, які повинні мати відображення в позитивних якісних змінах інвестиційного процесу.

Спираючись на проведенні вище дослідження, пропонуємо власну розробку етапів формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства (рис. 1).

В основу формування даної стратегії покладено алгоритм, що має логічну послідовність та основне цільове спрямування — формування оптимального варіанта щодо прийняття рішення.

Початковим етапом формування інноваційно-інвестиційної стратегії є діагностика середовища підприємства, аналіз та оцінка факторів, які впливають на неї. Даний етап характеризує підприємство в цілому і виявляє сильні та слабкі фактори впливу на нього, його можливості і загрози.

Наступний етап полягає у виборі місії цілей та завдання стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Основними цілями досліджуваної стратегії є забезпечення економічного зростання в умовах мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища в якому працює підприємство в контексті інноваційності його діяльності. Реалізація таких цілей можлива за рахунок постановки завдань стимулюючого характеру, які полягають у створенні передумов впровадження інновацій за рахунок ефективного використання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Такий потенціал повинен бути інтегральною характеристикою інноваційного ресурсного забезпечення підприємства і включати такі складові, як виробничий, технічний, фінансовий та кадровий потенціал.

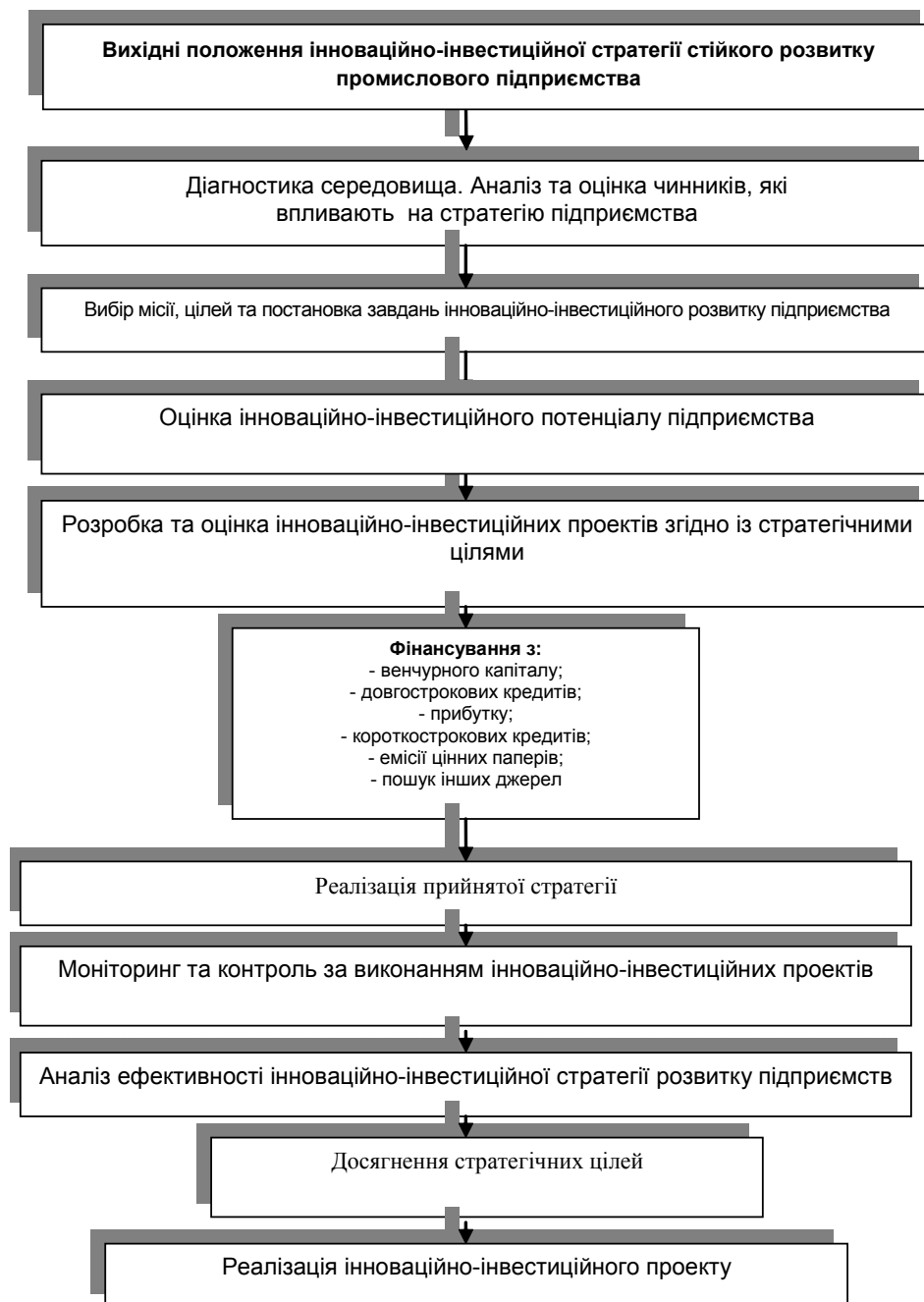


Рис. 1. Етапи формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства

Власна розробка.

На етапі розробки та оцінки інноваційно-інвестиційних проектів згідно зі стратегічними цілями важливим є аналіз потенційних джерел інвестиційних ресурсів, вибір критерію оцінки їх тощо.

Особливої уваги потребує процес оптимального вибору джерела фінансування втілюваних нововведень. Виділяють такі джерела фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств:

- власні кошти: грошова частка внесків власників підприємств (статутний фонд), прибуток, що є в розпорядженні підприємства, амортизаційні відрахування;

- залучені кошти: емісія акцій, добровільні внески, кошти від розміщення цінних паперів на вторинному ринку, додаткові внески до уставного фонду;

- позичкові кошти: кредити, позики, кошти венчурних організацій, кошти отримані внаслідок реалізації облігацій, інвестиційний лізинг, франчайзинг, форфейтинг.

До власних коштів підприємства можемо віднести внески власників; іммобілізова в інвестиції частка надлишкових оборотних активів; реінвестована шляхом продажу частка основних засобів; раніше здійсненні термінові фінансові вкладення, термін погашення яких закінчується в поточному періоді [7]. Вони, як правило, використовуються для фінансування невеликих за обсягом програм (модернізація видів устаткування, модифікація продукції). До яких Підприємства, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх зобов'язань спрямовується на оновлення і розширення виробництва, освоєння нових видів продукції, збільшення власних оборотних коштів, підтримку матеріально-технічної бази. Але, на сучасному етапі функціонування економічної системи суб'єкти господарювання не мають можливості фінансувати свою діяльність лише за рахунок нерозподіленого прибутку [4].

Кошти у вигляді амортизаційних відрахувань належать до витрат виробництва та обігу і являються основною складовою амортизаційного фонду, основне призначення якого полягає у відтворювальному ефекті, хоча, як показує практика, в сучасних умовах він має призначення фонду поточного використання для задоволення потреб споживання.

Важливу роль у фінансуванні інноваційно-інвестиційної діяльності займають і позикові кошти, а саме: кредити банків, нетрадиційні банківські продукти, кошти від розміщення облігацій інноваційного підприємства, та інші.

Дослідження практики використання в інноваційному процесі кредитних ресурсів дає змогу виділити певні переваги їх використання. По-перше — це можливість залучення значного обсягу коштів, по друге — досить жорсткий зовнішній контроль за їх використанням. Але, на ряду з основними вище викладеними перевагами існують і негативні фактори. До них можемо віднести складність залучення та оформлення; наявність ліквідної застави; досить висока вартість ресурсів та втрата прибутку за рахунок виплати відсотків. Крім того, банківські установи не завжди зацікавлені у вкладенні в інноваційний продукт за рахунок високого ступеня ризику та відсутності стимулів [6].

Перспективними в даному випадку джерелами позикових коштів виступають нетрадиційні банківські продукти такі як: лізинг, факторинг.

Основним спрямуванням лізингових коштів на підприємстві є технічне переоснащення виробництва. Перевагами лізингового кредитування є:

- оперативність та гнучкість і вирішенні виробничих завдань за рахунок тимчасового використання об'єктів;

— використання сучасних технологій, що дають змогу підвищити конкурентоспроможність інноваційної продукції [3].

До недоліків можемо віднести не в достатній мірі стимулювання лізингу з точки зору нормативно-правового забезпечення, а особливо системи оподаткування.

Ще одним напрямом запозичення коштів є іноземне пряме інвестування, яке використовується для впровадження масштабних проектів, що супроводжуються технічним переоснащенням виробництва.

Залученні джерела фінансування інноваційної діяльності представлені в розрізі коштів отриманих від емісії та продажу акцій та добродійні внески спонсорів. Емісія акцій використовується для акумуляції коштів через додатковий їх випуск. Даний ресурс є платним, оскільки акціонери купуючи акції розраховують отримувати дивіденди. Якщо дивіденди не мають достатнього розміру то це призводить того, що акції виявляються не розміщеними.

Однією з нових форм фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності є венчурне фінансування. Практика венчурного фінансування передбачає інвестування як шляхом придбання акцій (паїв) компанії, так і шляхом кредитування підприємств. Процес інвестування інновацій таким способом передбачає залучення інвесторів до безпосереднього управління виробничим процесом, прийняття стратегічно важливих рішень.

Наступним етапом є прийняття та реалізація розробленої стратегії. Важливим моментом реалізації стратегії є моніторинг та контроль за виконанням інноваційно-інвестиційних проектів. На основі моніторингу та контролю в стратегію вносяться зміни і доповнення. Моніторинг проводиться постійно на всьому етапі реалізації стратегії. Пізніше проводиться аналіз ефективності інноваційно-інвестиційної стратегії та визначається чи досягнуто стратегічні цілі, чи ні.

Якщо реалізація стратегії призводить до конкретних ефективних зрушень в розвитку підприємства, то впровадження стратегічних заходів продовжується. Якщо ж ні, тоді ухвалюється рішення про припинення реалізації стратегії, аналізуються причини, вносяться зміни, або розробляється нова стратегія.

Успішна реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії можлива за дотримання таких умов:

— узгодженість розмірів інвестицій та виявлення необхідності інновацій та можливих обсягів залучення інвестицій; визначеність терміну реалізації завдань інноваційно-інвестиційної стратегії;

— оптимальне поєднання очікуваного рівня прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності майбутнього періоду;

— узгодженість запланованих інвестицій інноваційної спрямованості із загальноекономічними умовами; визначення реальних часових рамок, необхідних для впровадження нововведень, які дають змогу залучати інвесторів, які усвідомлюють їх цінність.

ВИСНОВОК

На основі узагальнених положень теорії інвестування сформовано наукові положення щодо етапів формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку промислових підприємств, які враховують принципи проблемно-орієнтованого підходу та надають можливість реалізувати стратегічні плани в умовах динамічного коливання виробничо-економічної системи.

Подальшого дослідження в цьому напрямі потребує дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу в контексті розробки та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Література:

1. Бондаренко А.Ф. Інвестиційно-інноваційна стратегія як механізм забезпечення сталого економічного зростання в Україні / А.Ф. Бондаренко, Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання: праці VI Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених. / [ред. кол. Ступін О.Б. (голова) та ін.]. — Донецьк: ДонНУ, 2005. — Ч. 5. — С. 176—178.
2. Денисенко М.П. Проблеми формування національної інноваційної системи України / М.П. Денисенко, Т.Є. Воронкова, С.В. Ладика // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 4. — С. 73—81.
3. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: моногр. / [М.П. Денисенко, А.І. Михайлова, І.М. Грищенко та ін.]: за ред. д.е.н., проф., М.П. Денисенка, д. е. н., проф. А.І. Михайлової. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. — С. 288—320.
4. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. — К.: Видавничий центр "Академія", 2005. — С.10.
5. Некрасова Л.А., Моніч О.В. Процес формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства та його проблеми [Електронний ресурс] / Л.А. Некрасова, О.В. Моніч. — Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/128.pdf
6. Пальчевич Г.Т. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізм їх залучення [Електронний ресурс] / Г.Т. Пальчевич. — Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_18_1_ekon/stat_18_1/04.pdf
7. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно — інвестиційного розвитку підприємств України: моногр. / Д.М. Черваньов, А.І. Нейкова. — К.: "Знання", КОО, 1999. — 514 с.

References:

1. Bondarenko, A.F. (2005), "Investment and innovation strategy as a mechanism ensuring sustainable economic growth in Ukraine", *Upravlinnia rozvytkom sotsial'no-ekonomichnykh system: hlobalizatsiia, pidpriemnytstvo, stale ekonomichne zrostannia* [Managing the development of socio-economic systems: globalization, entrepreneurship, sustainable economic growth], Pratsi VI mizhnar. nauk. konf. studentiv i molodykh uchenykh [Proceedings of the VI international conference of students and of young scientists], DonNU, Donetsk, pp. 176—178.
2. Denysenko, M.P. (2008), "Problems formation of national innovation system Ukraine", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 4, pp. 73—81.
3. Denysenko, M.P. (2008), *Investytsijno-innovatsijna diial'nist': teoriia, praktyka, dosvid* [Investment and innovation activity: theory, practice and experience], VTD "Universytets'ka knyha", Sumy, Ukraine.
4. Johna, M.A. (2005), *Ekonomika i orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti* [Economy and organization of innovative activity], Vydavnychjy tsentr "Akademiiia", Kyiv, Ukraine.
5. Nekrasova, L.A. and Monich, O.V. (2014), "Process of formation of innovative companies investment strategy and its problems", available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/128.pdf (Accessed 2 April 2015).
6. Pal'chevyč, H.T. (2010), "Sources of financial support for innovation activity and the mechanism of their attraction", available at: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_18_1_ekon/stat_18_1/04.pdf (Accessed 2 April 2015).
7. Chervan'ov, D.M. (1999), *Menedzhment innovatsijno-investytsijnoho rozvytku pidpriemstv Ukrainy* [Management of innovation and investment development of enterprises in Ukraine], "Znannia", Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2015 р.

О. В. Тимошенко,

к. е. н., доцент, декан факультету економіки та інформаційних технологій,
Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

E. Timoshenko,

PhD, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Information Technology, KNUKiM, Kiev

EUROPEAN EXPERIENCE IN DEVELOPING AND PROVIDING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

У статті досліджено основні проблеми розвитку економіки України у контексті її ідентифікації як європейської держави, виділено основні зовнішні загрози її економічній безпеці. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення щодо визначення сутності "економічна безпека". Оцінено та узагальнено досвід провідних країн європейського простору у напрямі формування та забезпечення економічної безпеки України і на цій основі запропоновано необхідність зміцнення основних її складових у сучасних умовах розвитку суспільства.

This article explores the basic problems of Ukraine's economic development in the context of its identification as a European state, highlights the main external threats to its economic security. Analyzed the regulatory and legal framework to define the essence of "economic security". Reviewed and summarized the experience of leading countries of the European space towards the forming and ensuring of economic security of Ukraine and on this basis the need to strengthen its major components in modern conditions of society.

Ключові слова: економічна безпека, зарубіжний досвід країн ЄС, Концепція ООН, загрози економічній безпеці, Лісабонська стратегія.

Key words: economic security, international experience of the EU, concept of the United Nations, threats to the economic security, the Lisbon strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Від початку становлення на шлях незалежності Україна намагалась побудувати національну модель економіки. Всьому періоду становлення характерне зростання і загострення залежностей у світовій економіці, які були зумовлені процесом інтернаціоналізації економіки та глобалізації. Це викликало появу нових загроз функціонування економіки держави. В пострадянський період вивчення економічної безпеки зводилось до критичного огляду та захисту принципів соціалістичної економіки. Лише згодом почали розглядати у перспективі побудову національної системи забезпечення економічної безпеки з урахуванням прогресивних досягнень європейських країн світу.

Проте, всупереч значній увазі до даної наукової проблематики, недостатньо дослідженими залишаються питання її забезпечення в провідних європейських країнах, аналіз переваг і недоліків даних систем забезпечення в контексті ідентифікації України як незалежної європейської держави. Вивчення даного питання в такому контексті сприятиме виробленню у майбутньому ефективної вітчизняної системи забезпечення економічної безпеки з урахуванням досвіду країн-членів ЄС.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання дослідження економічної безпеки, оцінка теоретичних підходів до забезпечення її належного

Географічна структура експорту

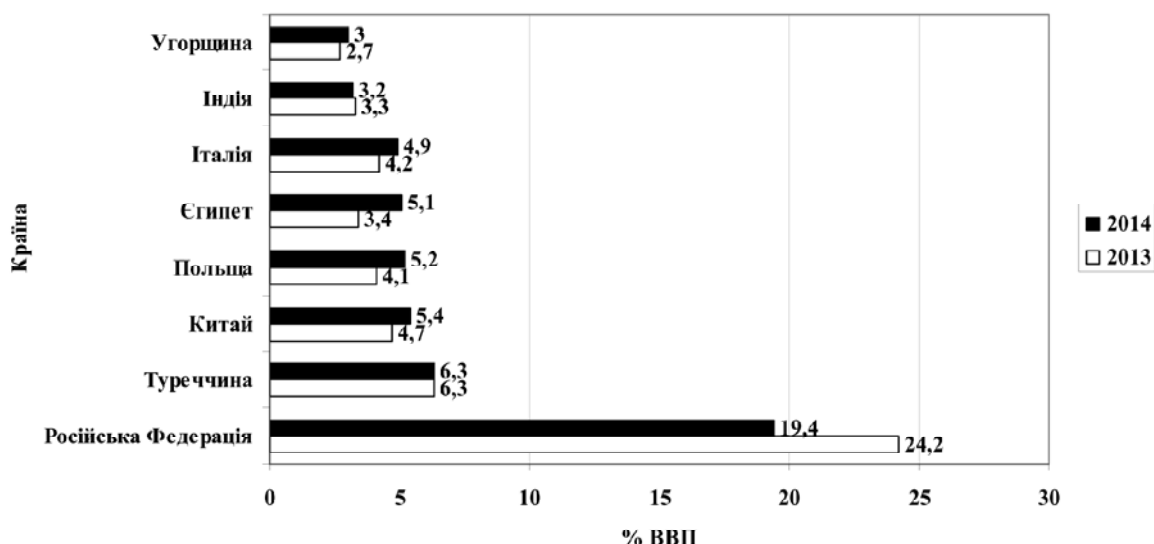


Рис. 1. Географічна структура експорту України за 2013–2014 рр.

Джерело: офіційний сайт Державної служби статистики України [18].

рівня привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, а саме: А. Амоша, А. Баланда, О. Барановський, А. Бесчастний, О. Головченко, С. Дімітрієва, О. Мартин, В. Мартиненко, І. Москаль, В. Онищенко, О. Чепурний, А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі, О. Федорук, О. Шевчук, О. Юркевич, О. Якименко та інші.

Критичний огляд наукових розробок стосовно проблем економічної безпеки дозволяє стверджувати, що в Україні сьогодні відсутня ефективна система економічної безпеки, яка б врахувала досвід високорозвинених європейських країн та відповідала інтересам країни.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розробка ґрунтовних та дієвих заходів зміцнення економічної безпеки України в контексті впровадження досвіду високорозвинених країн ЄС на основі аналізу та узагальнення їх досвіду щодо формування та забезпечення економічної безпеки держави в цілому та в розрізі основних її складових.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин, коли Україна обрала стратегію забезпечення економічної безпеки держави в контексті ідентифікації її як європейської держави, необхідно активізувати її співробітництво з країнами європейського простору та розробити стратегію розвитку національної економіки, яка б відповідала європейським стандартам. Отже, головним завданням владних структур нашої держави повинна бути розробка дієвих напрямів реформування економіки в контексті утвердження України як впливової європейської держави.

В умовах фінансово-економічної нестабільності та воєнної агресії в Україні існують суттєві перешкоди щодо реалізації економічних інтересів у рамках втілення вищезазначених європейських стандартів. Розглянемо та проаналізуємо основні загрози зовнішній та внутрішній фінансово-економічній безпеці України на сучасному етапі її економічного розвитку та політичного курсу.

Географічна структура імпорту

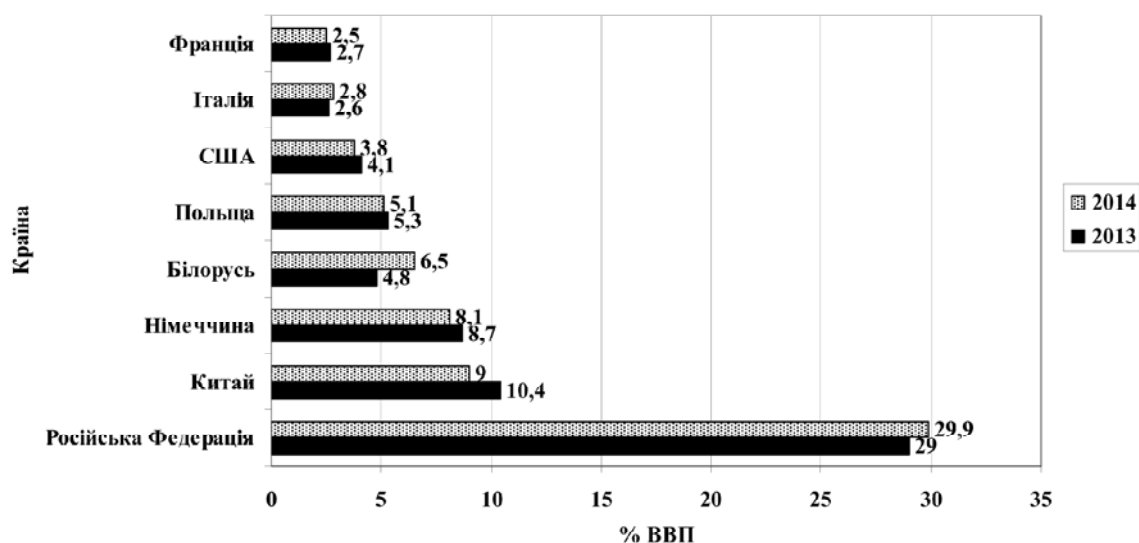


Рис. 2. Географічна структура імпорту України за 2013–2014 рр.

Джерело: офіційний сайт Державної служби статистики України [18].

Таблиця 1. Споживання та імпорт газу країн ЄС в 2012 р.

Країна	Споживання газу, млрд куб. м	Імпорт газу з Росії, млрд куб. м	Частка імпорту газу з Росії у споживанні газу, %	Частка імпорту газу з Росії в загальному імпорті газу через трубопроводи, %
Україна	49,6	29,8	60	100
Чехія	8,2	6,6	80	66
Угорщина	9,7	4,8	49	81
Польща	16,6	9,0	54	83
Словаччина	6,0	3,8	63	93

Джерело: BP Statistical Review of World Energy, липень 2013 р. [17].

Як відомо, до 2014 р. основним партнером у зовнішньоекономічних відносинах України була Російська Федерація (РФ). Географічна структура експорту та імпорту за 2013—2014 рр. представлена на рисунках 1 та 2.

Як видно із даних рис. 1, в 2014 р. до РФ було експортовано 24,2 % всієї номенклатури вітчизняних товарів, робіт і послуг, що на 4,8 відсоткових пункти перевищує значення в 2013 році. Крім того, слід зазначити, що майже 25 % ВВП України формували надходження від експорту українських товарів до РФ [18].

За даними рисунка 2, які характеризують географічну структуру імпорту, ситуація викликає ще більше занепокоєння, оскільки Україна імпортує із РФ майже 30% усіх імпортованих товарів. Левову частку в загальній структурі імпорту від РФ займав імпорт паливно-енергетичних ресурсів.

Для порівняння в таблиці 1 наведено статистичні дані за 2012 рік щодо споживання та імпорту газу в країнах ЄС.

Отже, як видно із представлених даних, РФ залишалася монополістом газу не лише для України, але й для переважної більшості європейських країн. Тому одним із головних пріоритетів розвитку нашої країни має бути переорієнтація на інших імпортерів паливно-енергетичних ресурсів та зміцнення її енергетичної незалежності.

Крім того, Україна експортує на зовнішні ринки Італії, Німеччини та інших країн переважно сировину та напівфабрикати, що характеризує її зовнішньоекономічну діяльність як неефективну та таку, що не сприяє зростанню ВВП. Нормативне значення питомої ваги сировинних та низькотехнологічних товарів у загальних обсягах експорту не повинне перевищувати 40% [7]. Протягом останніх 2008—2013 рр. значення цього показника істотно перевищувало порогове значення, а в 2012 р. становило майже 66%. Товарна структура експорту в Україні є неефективною, оскільки питома вага високотехнологічних товарів у ньому за останні 5 років не перевищує 10% (у 2012 р. становила 6,8%) [11, с. 12].

На основі наведених статистичних даних можна констатувати, що в нашій державі не створюються умови для забезпечення експортної активності, загострюються проблеми транспортних можливостей національної економіки, що в свою чергу породжує сталу негативну динаміку зовнішньоторгівельного сальдо, а також втрату позицій на зовнішніх ринках.

Україна належить до категорії держав з надмірною відкритістю економіки, оскільки коефіцієнт імпоротної залежності починаючи з 2011 р. перевищує нормативне значення майже вдвічі і становить 51% з допустимих 30%. Рівень відкритості економіки, який є відношенням зовнішньоторгівельного обороту до ВВП, у 2012 р. становив 87,2%, у той час коли даний показник у Польщі становить 72%, а у розвинених європейських країнах варіюється біля 50% (Великобританія — 42,9%, Франція — 43,6%) [11, с. 12].

До зовнішніх загроз економічній безпеці також слід віднести: критичні значення зовнішньої заборгованості в цілому, так і в розрахунку на одну особу; дестабілізація грошово-кредитної системи; девальвація національної валюти при галопуючих темпах інфляції; зубожіння населення та висока ймовірність дефолту.

Для того, щоб обрати найбільш ґрунтовані та дієві засоби зміцнення економічної безпеки України в розрізі основних її складових, варто звернутися до нормативно-правового регулювання цієї економічної категорії в нашій державі, а також доцільним буде вивчення європейського досвіду з цього напрямку.

До нормативно-лексички, у рамках правового поля України, поняття "економічна безпека" запроваджено Конституцією України [1]. Це підтверджує той факт, що забезпечення економічної безпеки (поряд із захистом суверенітету і територіальної цінності України) є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу. Найбільш комплексно деякі аспекти економічної безпеки висвітлює Господарський кодекс України [2], де зазначається, що економічна безпека є основою економічної діяльності суб'єктів господарювання, які функціонують відповідно до вимог господарського законодавства. Основні норми господарського законодавства створюють ґрунтовну правову основу для забезпечення мікроекономічного рівня безпеки.

Забезпечення економічної безпеки регулюється в Україні також наступними нормативно-правовими документами, а саме Законом України "Про Раду національної безпеки і оборони" [4], Законом України "Про основи національної безпеки України" [3], Стратегією національної безпеки України [5], а також Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки" [6].

У Методичних рекомендаціях економічна безпека розглядається як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [6].

У контексті дослідження проблеми економічної безпеки на світовому рівні доцільним є розгляд методології, запропонованої Комісією ООН за програмами розвитку, з аналізу економічної безпеки держави. Згідно з цією методологією рівень національної безпеки визначається трьома факторами: рівнем економіки, рівнем освіти та правами людини.

Рівень економічного розвитку вимірюється у ВВП на душу населення, рівень освіти — кількістю років, протягом яких вчиться у даному суспільстві людини, права людини характеризуються спеціальним індексом, який розраховується за спеціальною затвердженою Методикою [12, с. 54].

Цілком зрозуміло, що зниження вищезазначених показників за певний досліджуваний період є сигналом для уряду усіх країн щодо запровадження відповідних заходів. Рівень ВВП на душу населення є одним із основних індикаторів економічної безпеки держави. У таблиці 2 наведено статистичні дані Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index) щодо ранжування країн світу у відповідності до величини ВВП на душу населення за 2009—2013 рр. [17].

Таблиця 2. ВВП на душу населення, дол. США

№	Країна	Рік					Рейтинг
		2009	2010	2011	2012	2013	
1.	США	46586	47904	49328	51165	52839	9
2.	Китай	3778	4376	5345	6069	6569	80
3.	Японія	39536	43148	46309	46837	39321	23
4.	Німеччина	39648	39799	43767	41377	43952	18
5.	Франція	40430	39361	42449	39614	42991	20
6.	Велика Британія	35785	36993	39438	39374	39049	24
7.	Бразилія	8372	10978	12578	11346	10958	56
8.	Росія	8511	10618	13239	14179	14973	48
9.	Італія	35055	33962	36177	33062	33909	26
10.	Індія	1124	1414	1575	1516	1414	139
11.	Канада	40619	47295	51585	52271	51871	10
12.	Австралія	45741	57490	66884	67852	64157	5
13.	Іспанія	31779	29990	31281	28275	29409	27
14.	Мексика	7687	8915	9802	9798	11224	55
15.	Південна Корея	17315	20948	22859	23060	23838	32
16.	Індонезія	2274	2946	3470	3557	3499	108
17.	Туреччина	8633	10133	10608	10649	10745	59
18.	Нідерланди	48065	46765	49982	46069	47651	14
19.	Саудівська Аравія	16010	19334	24134	25134	24246	30
20.	Швейцарія	65737	70106	83260	78905	80276	4
21.	Іран	4977	5667	6987	7223	5039	93
22.	Швеція	43609	49350	56726	55094	57297	7
23.	Норвегія	78371	86076	99312	100120	10271	3
24.	Польща	11284	12304	13506	12824	13432	59
25.	Бельгія	43546	43140	46698	43671	45537	16
26.	Аргентина	7720	9164	11000	11610	11679	54
27.	Австрія	45867	44989	49330	46550	49256	11
28.	Тайланд	4225	5090	5482	5780	5879	85
29.	ОАЕ	33040	33997	39104	41712	43185	19
30.	Україна	2529	2953	3559	3866	3826	105
	СВІТ	8627	9315	10180	10269	10486	60/61

Джерело: авторська розробка за даними The Global Competitiveness Report 2014—2015 of World Economic Forum Report [17].

Відповідно до методики Всесвітнього економічного форуму країни за розміром ВВП на душу населення країни слід класифікувати на 3 категорії:

- країні з ресурсно-орієнтованою економікою (ВВП на душу населення менше 2000 тис. дол. США);
- країні з ефективно-орієнтованою економікою (ВВП на душу населення в діапазоні 3000—9000 тис. дол. США);
- країні з соціально-орієнтованою та інноваційною економікою (з розміром ВВП на душу населення понад 17000 тис. дол. США.) [17].

Отже, як видно з даних таблиці 2, протягом 2009—2013 рр. Україна була віднесена до групи країн, що знаходяться на перехідній стадії від ресурсно-орієнтованої до ефективно-орієнтованої економіки, незважаючи на темпи зростання даного показника.

Щодо показників, які характеризують середню тривалість навчання можна констатувати, що, незважаючи

на всі труднощі політичного, економічного характеру, Україні вдається зберегти конкурентні переваги не лише за цим показником, але й за рівнем охоплення населення освітою, якістю освітніх послуг та якістю природно-математичних знань тощо. Так, Україна в 2013—2014 рр. році зайняла 13 місце за показником "Охоплення населення освітою", 69 місце за якістю освітніх послуг, 28-е — за показником "Якість математичних та природничих наук" зі 148 досліджуваних країн (рис. 2).

Запропонована методика оцінки рівня економічної безпеки Комісією ООН має суттєві недоліки, оскільки не враховує такі важливі індикатори, як демографічна, зовнішньоекономічна, інвестиційна, інноваційна складові, що знижує та практично унеможлиблює її застосування в Україні. Її можна лише використовувати в контексті порівняння основних показників в Україні з іншими високорозвиненими країнами ЄС та світу.

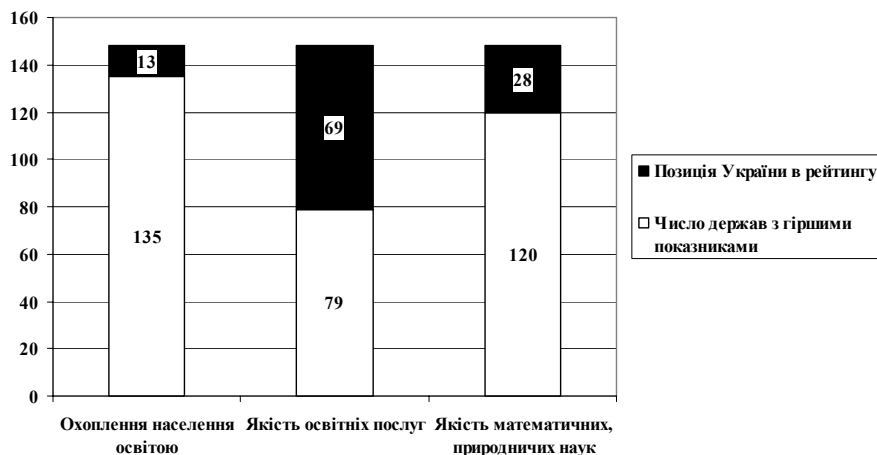


Рис. 3. Рейтинг України за окремими складовими індексу конкурентоспроможності у 2013—2014 рр.

Джерело: авторська розробка за даними The Global Competitiveness Report 2014—2015 of World Economic Forum Report [17].

При цьому слід зазначити, що запропонована на законодавчому рівні в Україні система показників, яка характеризує макроекономічну безпеку, враховує ще такі показники, як: рівень безробіття, рівень обсягу ВВП на одну особу в Україні до середнього значення в країнах ЄС-28, рівень безробіття, рівень "тінізації" економіки, схильність населення до заощаджень, індекс споживчих цін, темп приросту ВВП, зайнятість населення у неформальному секторі. Це, в свою чергу, враховує принцип репрезентативності, достовірності та інформаційної доступності.

Наступним етапом дослідження проаналізуємо тенденції формування європейської економічної безпеки, оскільки в умовах глобальної економіки саме Європейський Союз починає відігравати провідну роль у забезпеченні стабільності, розвитку, процвітання та безпеки європейського континенту.

Під європейською економічною безпекою розуміють сталість прийнятих для міжнародного співтовариства або для окремої країни умов економічного розвитку [13].

Цікавим є Заключний акт Наради з безпеки і співпраці в Європі [8], де у розділі "Економічна і комерційна інформація" зазначено, що саме економічна інформація повинна забезпечувати повноцінний і відповідний аналіз ринків, сприяє розробці як короткострокових, так і довгострокових прогнозів і містити:

— статистичні дані про виробництво, національний дохід, бюджет, рівень споживання та продуктивності праці;

— статистичні дані про зовнішню торгівлю;

— закони і регламенти, що стосуються зовнішньої торгівлі;

— інформація, що використовується для економічного прогнозування з метою сприяння розвитку торгівлі [12, с. 55].

У контексті посилання соціально-економічного згуртування країн-учасниць ЄС, важлива роль належить Лісабонській стратегії. Відповідно до вищезгаданого документа, основними пріоритетами у напрямку зміцнення економічної безпеки країн-членів ЄС та в цілому європейського континенту мають стати: принцип спільного програмування, який використовується в проєктах міжнародного співробітництва, поліпшення інноваційної участі у напрямку зростання конкурентоспроможності економічних регіонів в цілому, розвиток сільських територій та посилення територіальної єдності за рахунок екстенсивного розвитку значної частини регіонів ЄС [10, с. 507].

У Німеччині забезпечення фінансової безпеки держави також є еквівалентом підтримки стабільності економічного росту. Головні положення країни у сфері забезпечення національної безпеки, в тому числі фінансової, висвітлені в офіційній директиві Міністерства оборони, в якій вказано, що уряд Німеччини вбачає процес забезпечення фінансової безпеки в підтримці соціального та економічного прогресу, захисті від економічного шантажу, демократизації в Європі та в усьому світі, забезпеченні свободи торгівлі, доступу до сировинних ресурсів та ринків в межах справедливої світової економічної та фінансової системи [13, с. 14].

Як відомо, не маючи значних сировинних запасів, Німеччина є одним з найбільших споживачів імпортової сировини у світі. При чому сировинна залежність її від інших країн не розглядається урядом як загроза економічній безпеці у час, коли доступ до природних ресурсів є одним з ключових чинників впливу у міжнародному полі [9, с. 403].

Закон "Про підтримку стабільності та росту економіки Німеччини" [15, с. 16] є одним з ключових інструментів забезпечення економічної безпеки в країні. Згідно з даними нормативного документу, держава має забезпечувати проведення такої економічної політики, яка б в межах обраної моделі ринкової економіки сприяла одночасно стабільності цін, високому рівню зайня-

тості та зовнішньоекономічній рівновазі за постійних темпів економічного росту.

Проте в Німеччині, як і в переважній більшості країн ЄС, головний акцент у процесі забезпечення економічної безпеки робиться не на власні можливості, а на загальну європейську (у межах ЄС) безпеку. Наприклад, у вищезгаданій директиві Міністерства оборони Німеччини зазначено, що "проблеми нашого світу найкращим чином можуть бути вирішені через міжнародну дискусію та компроміси, тому німецька політика безпеки робить акцент на міжнародних відносинах і національних інститутах [16, с. 52].

Стратегічною метою державної політики національної безпеки у Польщі згідно зі Стратегією безпеки визначено гарантування незалежності і суверенітету, територіальної цілісності держави; створення умов для стабільного суспільного та економічного розвитку; збереження національних надбань та розвиток національної гідності поляків. Серед ключових загроз економічній безпеці Польщі документом названо економічну нестабільність країн-сусідів та її негативний вплив на вітчизняну економіку; неконтрольованість міграційних процесів, що може зашкодити соціально-економічній стабільності та фінансово-економічним можливостям Польщі; значна зовнішня залежність Польщі у питанні імпорту енергоносіїв та недиверсифікованість даних джерел.

Як видно з проведеного аналізу, ситуація в європейській економічній системі швидко змінюється, адже поглиблюються процеси регіоналізації, відбувається транснаціоналізація продуктивних сил і капіталів для забезпечення існування в кризових умовах.

ВИСНОВКИ

Отже, економічна безпека постає одним з ключових факторів забезпечення сталого розвитку економіки держави в цілому і виступає як складна багатогатна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою збалансованого, рівномірного і поступового задоволення потреб суспільства. На сьогодні вітчизняній економіці ще не вдалося створити національну ефективну економічну систему, котра б змогла забезпечити прогресивний розвиток держави, зміцнювати важелі зовнішньої і внутрішньої політики держави. Не достатньо чітко окреслені національні та економічні інтереси й пріоритети, без реалізації яких не можливе створення євроінтегрованого суспільства.

Грунтовний аналіз європейського досвіду формування та забезпечення економічної безпеки держави беззаперечно свідчить про необхідність удосконалення вітчизняного концептуального і стратегічного забезпечення механізму економічної безпеки України, зокрема застосування позитивних рис глобалізації для цілей суспільного розвитку держави та приділення особливої уваги для забезпечення реалізації національних економічних інтересів у процесі формування основних пріоритетів зовнішньої та внутрішньої політики.

Основними завданнями України у напрямку позиціонування і закріплення гідного місця на європейському економічному просторі є: розвиток зовнішньоекономічної діяльності з країнами-членами ЄС; розвиток експортного потенціалу (переорієнтація на високотехнологічні галузі за умови гідного науково-технічного прогресу та зменшення в структурі експорту сировини та напівфабрикатів); зменшення рівня імпортової залежності (зокрема, в енергетичній сфері); пошук участі в міжнародних та глобальних організаціях економічного напрямку.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР (ост. ред. від 12.04.2012 р., підстава v009 p710-12) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://>

zakon4.rada.gov.ua//laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

2. Господарський кодекс України, затверджений Президентом України 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua//laws/show/436-15>

3. Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 р. №964-IV (ост. ред. від 01.01.2015 р., підстава 35-19) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua//laws/show/964-15>

4. Закон України "Про Раду національної безпеки і оборони України" від 05.03.1998 р. №183/98-ВР (ост. ред. від 31.12.2014 р., підстава 43-19) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua//laws/show/183/98-вр>

5. Указ Президента України "Про стратегію національної безпеки України" від 12.02.2007 р. №105/2007 (ост. ред. 22.06.2012 р., підстава 389/2012) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua//laws/show/105/2007>

6. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

7. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. №60 "Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.expert-ua.info/document/archivera/law5xwqoi/index.htm>

8. Заключний акт Наради з безпеки та співробітництва в Європі від 01.08.1975 р. №994-055 (ост. ред. 01.08.1975 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua//laws/show/994_055

9. Загарій В.П. Монетарні важелі досягнення фінансової безпеки: досвід розвинених країн / В.П. Загарій // Бізнес Інформ. — 2014. — №4. — С. 400—405.

10. Козак А.С. Тенденції розвитку й ефективність забезпечення європейської економічної безпеки в умовах глобалізації економіки / А.С. Козак, О.В. Федорук // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. — 2012. — Вип. 10. — С. 505—512. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2012_10_92.pdf

11. Курницька В.Ю. Методичні підходи до оцінки зовнішньоекономічної безпеки України / В.Ю. Курницька // Економіка і фінанси. — 2014. — №2 (лютий).

12. Маргасова В.Г. Зарубіжний досвід забезпечення економічної безпеки регіону / В.Г. Маргасова // Науковий вісник ЧДІЕУ. — Регіональна економіка. — 2011. — №1 (9). — С. 53—61.

13. Нижник В.М. Економічна безпека України в системі євроатлантичних інтеграційних процесів: навч. посіб. / В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. — Хмельницький: ХНУ, 2008. — 440 с.

14. Федотова Т.А., Дмитренко Е.Е. Економічна безпека як прояв національних економічних інтересів України / Т.А. Федотова, Дмитренко Е.Е. // Економічний часопис-XXI. — 2012. — №3—4. — С. 6—9.

15. Закон о поддержке устойчивости и роста экономики / Пер. с нем. Н.М. Зерова. — Минск: Финансы и статистика, 1998. — 35 с.

16. Подходы к безопасности Германии / Пер. с нем. Ю. В. Кулиша. — Минск: ВЗМ, 1994. — 80 с.

17. Global Competitiveness Report 2014-2015 — World Economic Forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015

18. BP Statistical Review of World Energy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.bp.com/content/dam/bp/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013_pdf

19. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", available at: zakon4.rada.gov.ua//laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80 (Accessed 10 March 2015).

2. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "The Commercial Code of Ukraine", available at: zakon4.rada.gov.ua//laws/show/436-15 (Accessed 10 March 2015).

3. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), Law "On the Fundamentals of National Security of Ukraine", available at: zakon4.rada.gov.ua//laws/show/964-15 (Accessed 10 March 2015).

4. Verkhovna Rada of Ukraine (1998), Law "On Council of National Security and Defense of Ukraine", available at: zakon4.rada.gov.ua//laws/show/183/98-вр (Accessed 10 March 2015).

5. President of Ukraine (2007), Decree "On National Security Strategy of Ukraine", available at: zakon4.rada.gov.ua//laws/show/105/2007 (Accessed 10 March 2015).

6. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013), Order "On Approval of Methodological recommendations for calculating the level of economic security", available at: cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (Accessed 10 March 2015).

7. Ministry of Economy of Ukraine (2007), Order "On approval of methods for calculating the level of economic security Ukraine", available at: <http://www.expert-ua.info/document/archivera/law5xwqoi/index.htm> (Accessed 10 March 2015).

8. UN (1975), "Final Act of the Conference on Security and Cooperation in Europe", available at: zakon4.rada.gov.ua//laws/show/994_055 (Accessed 10 March 2015).

9. Zaharij, V.P. (2014), "Monetary instruments achieve financial security: the experience of developed countries", *Biznes Inform*, vol. 4, pp. 400—405.

10. Kozak, L. S. and Fedoruk, O. V. (2012), "Trends in the European and efficiency to ensure economic security in a globalized economy", *Upravlinnia proektamy, systemnyj analiz i lohystyka. Tekhnichna serija*, vol. 10, pp. 505—512.

11. Kurnyts'ka, V. Yu. (2014), "Methodological approaches to assessing the safety of foreign Ukraine", *Ekonomika i finansy*, vol. 2.

12. Marhasova, V. H. (2011), "Foreign experience providing economic security of the region", *Naukovyj visnyk ChDIEU*, vol. 1 (9), pp. 53—61

13. Nyzhnyk, V. M. and Nikolajchuk, M. V. (2008), *Ekonomichna bezpeka Ukrainy v systemi ievroatlantychnykh intehratsijnykh protsesiv* [The economic security of Ukraine in the Euro-Atlantic integration processes], KhNU, Khmel'nyts'kyj, Ukraine.

14. Fedotova, T. A. and Dmytrenko, E. E. (2012), "Economic security as a manifestation of national economic interests Ukraine", *Ekonomichnyj chasopys- XXI*, vol. 3—4, pp. 6—9.

15. Zerova, N. M. (1998), *Zakon o podderzhke ustojchivosti y rosta ekonomyky* [Support Act of stability and growth], *Fynansy y statystyka*.

16. Kulysh, Yu. V. (1994), *Podkhody k bezopasnosti Hermanyj* [Approaches to Security in Germany], VZM, Minsk, Belorussia.

17. World Economic Forum (2015), "Global Competitiveness Report 2014—2015", available at: reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015 (Accessed 10 March 2015).

18. BP (2014), "Statistical Review of World Energy", available at: www.bp.com/content/dam/bp/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013_pdf (Accessed 10 March 2015).

19. State Statistics Committee of Ukraine (2015), Statistical information, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 10 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 23.02.2015 р.

*Р. М. Скриньковський,
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій,
Львівський університет бізнесу та права, м. Львів*

СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР

*R. Skrynkovskyy,
Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Business Economics and Information Technology,
Lviv University of Business and Law, Ukraine, Lviv*

THE SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISE: THE EUROPEAN VECTOR

У науковій статті представлено систему діагностики корпоративної культури підприємства. Встановлено та визначено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики корпоративної культури підприємства є такі: а) індикатор гармонізації цілей працівників цілям і місії підприємства; б) індикатор сукупного забезпечення розвитку корпоративної культури; с) індикатор стимулювання працівників до розвитку корпоративної культури; д) індикатор виконання працівниками норм корпоративної культури; е) індикатор формування іміджу підприємства за рахунок безперервного розвитку корпоративної культури.

In the scientific paper it is presented system of diagnostics of corporate culture of enterprise. It is founded and determined that the key business indicators system of diagnostics of corporate culture of enterprise are following: a) indicator of harmonization of goals of staff and the mission of the enterprise; b) indicator of cumulative providing of development of corporate culture; c) indicator of incentives for workers for development of corporate culture; d) indicator of staff performance of standards of corporate culture; e) indicator forming the image of enterprise through continuous development of corporate culture.

Ключові слова: підприємство, корпоративна культура, діагностика, система діагностики, бізнес-індикатори, часткова діагностична ціль, метод.

Key words: enterprise, corporate culture, diagnostics, system of diagnostics, business-indicators, partial diagnostic purpose, method.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Умови переходу України до ринкових відносин несуть вагомий вплив на формування корпоративної культури підприємства. Оскільки корпоративна культура повинна відповідати цілям (очікуваному результату) та місії підприємства, регулювати взаємовідносини персоналу суб'єкта господарювання, то правильний (логічно-структурний) процес її формування та розвитку забезпечить підвищення ефективності діяльності такого підприємства.

Звідси очевидно, що актуальним на сьогодні постає питання до проведення діагностики корпоративної культури підприємства, результати якої стануть підґрунтям для прийняття результативного і ефективного управлінського рішення як формалізованого на альтернативних засадах методу менеджменту, спрямованого на розвиток та перспективу функціонування підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні засади та практичні питання корпоративної культури, в тому числі, діагностики корпоративної культури підприємства у своїх працях розглядають такі зарубіжні науковці: Гофф Р., Денісон Д., Джонс Г., Джонсон Д., Елвіссон М., Хофстеде Г., Скоульз К. та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів слід виділити таких: Андрушківа Б.М., Баб'яка М.М., Балу О.І., Воронкову А.Е., Ліфінцева Д.С., Овчаренко А.О., Співака В.А., Хаєта Г.А. та ін. [1—10].

Питання діагностики корпоративної культури суб'єкта господарювання постійно перебувають у центрі наукових досліджень і дедалі частіше стають об'єктом гострих дискусій. Крім цього, не до кінця вивченою залишається система діагностики корпоративної культури підприємства.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета наукової роботи полягає у розробленні системи діагностики корпоративної культури підприємства на засадах сформованих бізнес-індикаторів.

Досягнення визначеної мети передбачає вирішення таких завдань наукового дослідження:

— уточнити сутність категорій "корпоративна культура підприємства", "діагностика корпоративної культури підприємства" та "система діагностики корпоративної культури підприємства";

— сформувати систему ключових бізнес-індикаторів та представити метод діагностики корпоративної культури підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Як свідчить аналіз теорії та практики сьогодення, в даний час немає однозначного розуміння сутності дефініції "корпоративна культура підприємства". Поряд з тим, багато вчених-економістів ототожнюють категорію "корпоративна культура" з категорією "організаційна культура".

Так, під корпоративною культурою підприємства вітчизняний науковець Ліфінцев Д.С. [1] розуміє систему взаємопов'язаних цінностей, засад та принципів діяльності підприємства, певних поведінкових норм, законів, традицій, що закріплені та дійсно реалізуються на підприємстві. Такий підхід дає змогу розкрити зміст поняття "корпоративна культура підприємства".

Крім цього, заслуговує на увагу позиція проф. Люндського університету (Швеція) Елвіссона М. (англ. Mats Alvesson) [2], який стверджує, що категорії "корпоративна культура" та "організаційна культура" не є тотожними, оскільки організаційна культура є більш ширшим поняттям і має вищий інтерес до проявлення, на відміну

Таблиця 1. Ключові бізнес-індикатори системи діагностики корпоративної культури підприємства

Бізнес-індикатори	Рівень бізнес-індикатора	Критерії
Індикатор гармонізації цілей працівників цілям і місії підприємства	високий	(0,7-1]
	середній	(0,4-0,6)
	низький	(0-0,3)
Індикатор сукупного забезпечення розвитку корпоративної культури	високий	(0,7-1]
	середній	(0,4-0,6)
	низький	(0-0,3)
Індикатор стимулювання працівників до розвитку корпоративної культури	високий	(0,7-1]
	середній	(0,4-0,6)
	низький	(0-0,3)
Індикатор виконання працівниками норм корпоративної культури	високий	(0,7-1]
	середній	(0,4-0,6)
	низький	(0-0,3)
Індикатор формування іміджу підприємства за рахунок безперервного розвитку корпоративної культури	високий	(0,7-1]
	середній	(0,4-0,6)
	низький	(0-0,3)

Джерело: розроблено автором на основі аналізу праць [5—10] та практики функціонування промислових підприємств Львівської області.

від корпоративної культури, яка безпосередньо стосується управління.

З огляду на те, що основною метою формування та розвитку корпоративної культури є підвищення ефективності роботи підприємства, тому беззаперечним у даному контексті має місце діагностика корпоративної культури підприємства.

У дослідженні Овчаренко А.О. [3] вказано, що діагностика корпоративної культури підприємства — це "система теоретичних та емпіричних, логічно послідовних методологічних, методичних і організаційно-технічних процедур, головною метою яких є отримання достовірних даних про стан корпоративної культури на підприємстві, що сприяють отриманню нових завдань для вирішення конкретних завдань та подальшого їх практичного використання".

У контексті вищевикладеного та враховуючи інформацію у монографії [4], система діагностики корпоративної культури підприємства — це набір технології, методик, методів, бізнес-індикаторів (параметрів), ресурсів, суб'єктів та об'єктів, котрі спрямовані на об'єктивне оцінювання корпоративної культури підприємства.

Проф. Бізнес-школи готельного менеджменту в м. Лозанні (Швейцарія) Денісон Д.Р. (англ. Daniel R. Denison) у своїй методиці "DOCS" (англ. Denison Organizational Culture Survey) пропонує проводити оцінювання корпоративної культури за такими її секторами [5]: адаптивність, місія, послідовність та залучення. На думку Денісона Д.Р. [5], оцінювання корпоративної культури повинно здійснюватись: за сектором "адаптивність" — за показником стимулювання змін, показником орієнтування на споживача та показником організаційного навчання; за сектором "місія" — за показником стратегічного бачення, за показником стратегічного наміру та показником стратегічних цілей і завдань; за сектором "послідовність" — за показником базових цінностей, показником узгодженості та показником поєднання; за сектором "залучення" — за показником повноважень, показником орієнтації на команду та показником навичок. Методика "DOCS" дозволяє отримати загальну оцінку рівня організаційної, в т.ч. корпоративної культури, а також оцінку окремих її складових. За даною методикою можна порівнювати підприємства за станом корпоративної культури.

Натомість проф. Лондонської бізнес-школи Гоффом Р. (англ. Rob Goffee) та проф. Школи біологічних наук (Великобританія) Джонсом Г. (англ. Gareth Jones)

було розроблено модель "Double S Cube", за якою оцінювання корпоративної культури підприємства необхідно здійснювати за 2-ма параметрами [6]: соціальність та солідарність. Відтак, перший параметр характеризує схильність працівників до дружних відносин один до одного, а другий — схильність працівників до поєднання своїх думок.

Діагностику корпоративної культури підприємства методом порівняння організаційних (корпоративних) культур, було запропоновано здійснювати проф. Маастрихтського університету (Нідерланди) Хофстеде Г. (англ. Geert Hofstede). В основу цієї методики покладено 4-ри основні параметри, за якими проводиться характеристика персоналу підприємства [7]:

- 1) рівень ієрархії влади (рівень нерівномірності між керівництвом та підлеглими);
- 2) індивідуалізм — колективізм (орієнтування на індивідуальну або колективну ціль);
- 3) маскуліність — фемініність (співставлення індивідуальних цілей із громадськими цілями);
- 4) прагнення до уникнення невизначеності (визначення потреби у правилах, що формально закріплені для реагування на загрози та небезпеки, що можуть виникнути в невизначений час).

Проф. Ланкастерського університету Джонсоном Д. (англ. Gerry Johnson) та проф. Бізнес-школи в м. Шеффлді Скоульзом К. (англ. Kevan Scholes) (Великобританія) було виділено 6-ть основних, взаємозалежних між собою, елементів корпоративної культури, за якими слід проводити діагностику підприємства [8]:

- 1) історія;
- 2) ритуали і підпрограми;
- 3) символи;
- 4) організаційна структура;
- 5) система управління;
- 6) силові структури.

Проведений аналіз наукових джерел [5—8] засвідчив, що європейські дослідники для оцінювання корпоративної культури підприємства, в першу чергу, враховують особистісні характеристики персоналу. Натомість у працях вітчизняних науковців [9—10] зазначено, що діагностику корпоративної культури підприємства необхідно проводити за показниками, котрі безпосередньо впливають на ефективність роботи підприємства.

Відтак, проф. Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля Воронковою А.Е. спільно із колективом науковців [9] запропоновано здійснювати діагностику корпоративної культури підприємства індикативним методом. Згідно з даним методом, оцінка корпоративної культури проводиться за показниками, які відображають стан сили корпоративної культури як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. До основних показників внутрішнього середовища, на думку Воронкової А.Е., слід віднести [9, с. 254]: рівень управлінської культури, рівень економічної культури, рівень виробничої культури, рівень культури персоналу, рівень культури організації праці, рівень культури умов праці, рівень культури інновацій, рівень соціальної культури. Натомість зовнішніми показниками стану сили корпоративної культури потрібно назвати культуру спілкування та культуру співпраці із контрагентами [9].

У роботі науковця Національного університету "Львівська політехніка" Бали О.І. [10] визначено такі показники, що визначають рівень корпоративної культури підприємства: показник засновницько-управлінського впливу; показник соціально-психологічного клімату, трудової дисципліни та участі на підприємстві; показник фінансово-економічного забезпечення корпоративної культури; показник екстеріоризації корпоративної культури; показник розвитку працівників [10, с. 12].

Вивчення літературних джерел [5—10] показало, що в даний час немає єдиного підходу до оцінювання корпоративної культури підприємства. Кожен із проаналізованих вище підходів [5—9] дає змогу здійснити діаг-

ностику корпоративної культури підприємства, однак не в повній мірі враховано практику функціонування суб'єктів господарювання, зокрема вітчизняних. Відтак, перш ніж здійснювати процес оцінювання стану, тенденцій та подальших перспектив розвитку корпоративної культури підприємства, необхідно звернути увагу на специфіку діяльності суб'єкта господарювання.

З огляду на це та з урахуванням інформації у наукових працях [5—10], діагностику корпоративної культури підприємства необхідно проводити за такими ключовими бізнес-індикаторами:

- індикатор гармонізації цілей працівників цілям і місії підприємства ($I_{\text{цп}}$);
- індикатор сукупного забезпечення розвитку корпоративної культури ($I_{\text{срп}}$);
- індикатор стимулювання працівників до розвитку корпоративної культури ($I_{\text{спр}}$);
- індикатор виконання працівниками норм корпоративної культури ($I_{\text{впн}}$);
- індикатор формування іміджу підприємства за рахунок безперервного розвитку корпоративної культури ($I_{\text{фпн}}$).

Діагностику корпоративної культури підприємства рекомендується здійснювати експертним методом. Група експертів повинна вибрати рівень кожного із бізнес-індикаторів та у відповідності до рівня визначити його значення в межах зазначеного критерію (табл. 1).

Наступним етапом є визначення інтегрального індикатора (показника) рівня корпоративної культури підприємства ($I_{\text{зкп}}$) за формулою (1):

$$I_{\text{зкп}} = (I_{\text{цп}} + I_{\text{срп}} + I_{\text{спр}} + I_{\text{впн}} + I_{\text{фпн}}) \rightarrow \max \quad (1).$$

Визначивши $I_{\text{зкп}}$, стан корпоративної культури підприємства рекомендується визначати за шкалою, яка представлена у таблиці 2 (сформовано автором).

ВИСНОВКИ

Результати досліджень літературних джерел [1—10] та вивчення практики функціонування суб'єктів господарювання дають підстави стверджувати, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики корпоративної культури будь-якого підприємства (незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання) є такі: а) індикатор гармонізації цілей працівників цілям і місії підприємства; б) індикатор сукупного забезпечення розвитку корпоративної культури; в) індикатор стимулювання працівників до розвитку корпоративної культури; г) індикатор виконання працівниками норм корпоративної культури; д) індикатор формування іміджу підприємства за рахунок безперервного розвитку корпоративної культури.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у проведенні подальшої наукової роботи з розроблення систем діагностики інших сфер діяльності суб'єкта господарювання як інструментів досягнення часткових діагностичних цілей підприємства.

Література:

1. Ліфінцев Д.С. Вплив корпоративної культури на мотивацію персоналу / Д.С. Ліфінцев // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журнал. — 2006. — № 2 (56). — С. 154—158.
2. Alveson M. Understanding Organizational Culture / M. Alveson. — London: SAGE Publications. — 2002. — P. 28—30.
3. Овчаренко А.О. Методика та процес діагностики корпоративної культури в умовах інтернаціоналізації бізнесу / А.О. Овчаренко // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції ["Наука в інформаційному просторі"]. — Т. 2. — Дніпропетровськ: ПДА-БА, 2007. — С. 49—51.
4. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. — 344 с.

Таблиця 2. Шкала визначення стану корпоративної культури підприємства

Інтегральний показник рівня корпоративної культури підприємства	Стан корпоративної культури підприємства
0,0-2,0	незадовільний (D)
2,1-3,0	задовільний (C)
3,1-4,0	добрий (B)
4,1-5,0	відмінний (A)

5. Denison D.R. Denison Organizational Culture Survey / Daniel R. Denison [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.denisonconsulting.com

6. Goffee R. The Character of Corporation: How Your Company's Culture Can Make or Break Your Business / R. Goffee, G. Jones. — London: Profile Books, (2nd edition), 2003. — 256 p.

7. Hofstede G. Culture's consequences: International differences in work related values / G. Hofstede. — Beverly Hills CA: Sage Publications, 1980. — 328 p.

8. Johnson G. Exploring Corporate Strategy / G. Johnson, K. Scholes. — London: Prentice Hall Europe, (5th edition), 1999.

9. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура: [монографія] / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Корень, І.В. Мажура; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.Е. Воронкової. — Дрогобич: Вимір, 2006. — 376 с.

10. Бала О.І. Економічне оцінювання та розвиток корпоративної культури машинобудівних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування) / О.І. Бала; Національний університет "Львівська політехніка". — Львів, 2009. — 20 с.

References:

1. Lifintsev, D.S. (2006), "The impact of corporate culture on staff motivation", *Aktual'ni problemy ekonomiky: nauk. ekon. Zhurnal*, vol. 2 (56), pp. 154—158.
2. Alveson, M. (2002), *Understanding Organizational Culture*, SAGE Publications, London, UK.
3. Ovcharenko, A.O. (2007), "The methodology and process diagnostics corporate culture in conditions of business internationalization", *Materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Materials III international scientific and practical conference]*, "Nauka v informatsijnomu prostori" ["Science in informational space"], Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 49—51.
4. Mel'nyk, O.H. (2010), *Systemy diahnostryky diial'nosti mashynobudivnykh pidpryiemstv: polikryterial'na kontseptsii ta instrumentarij [Diagnostic systems of machine-building enterprises: multicriterial concept and tools]*, Vydavnytstvo L'viv's'koi politekhniki, Lviv, Ukraine.
5. Denison, D.R. (2015), "Denison Organizational Culture Survey", available at: www.denisonconsulting.com (Accessed 3 April 2015).
6. Goffee, R. (2003), *The Character of Corporation: How Your Company's Culture Can Make or Break Your Business*, Profile Books, London, UK.
7. Hofstede, G. (1980), *Culture's consequences: International differences in work related values*, CA: Sage Publications, Beverly Hills, USA.
8. Johnson, G. (1999), *Exploring Corporate Strategy*, Prentice Hall Europe, London, UK.
9. Voronkova, A.E. (2006), *Korporatsii: upravlinnia ta kul'tura [Corporation: management and culture]*, Vymir, Drohobych, Ukraine.
10. Bala, O.I. (2009), "Economic evaluation and development of corporate culture engineering companies", Ph.D. Thesis, Economics and enterprise management (mechanical engineering and instrument engineering), *Natsional'nyj universytet "L'viv's'ka politekhnika"*, Lviv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2015 р.

УДК 330.341:330.8

С. О. Стрельник,

к. е. н., старший викладач кафедри міжнародної економіки,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ТНК ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ФОРМА ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

S. Strelnyk,

Ph.D, Senior lecturer, Department of International Economics,

SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AS INSTITUTIONAL FORM OF TRANSNATIONALIZATION OF NATIONAL ECONOMICS

Стаття присвячена дослідженню теоретичних, методологічних і практичних аспектів транснаціональних корпорацій в контексті їх особливого впливу на інтеграцію національних підприємств у світову економіку. Дослідження сфокусовано на процесі транснаціоналізації виробництва та капіталу, виявом якого стали транснаціональні корпорації як ключового фактора формування глобальної світової економіки. Аналізуються переваги ТНК у порівнянні зі звичайними організаціями, роль прямих іноземних інвестицій ТНК, вимог і потреб транснаціоналізації. Розглядаються теоретичні основи ТНК. Автор аналізує роль транснаціональних корпорацій та національних урядів у формуванні економічної політики і показує зростаючий вплив транснаціональних корпорацій.

The article is devoted to systemic research of theoretical, methodological and practical aspects of the transnational corporations in the context of their particular influence on integration of the national enterprises into the world economy. The research considers focuses on the transnationalisation process, influence of the transnational companies on globalisation process enforcement. It analyses advantages of TNC over regular organizations, role of foreign direct investments of the transnational corporations, requirements and needs of transnationalisation. The theoretical bases of the TNC are considered. The author analyses current role of transnational corporations and national governments in shaping of economic policy and shows increasing influence of transnational corporations.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, національні компанії, транснаціоналізація, прямі іноземні інвестиції, конкурентоспроможність, інтеграція.

Key words: transnational corporations, national companies, transnationalisation, foreign direct investments, competitiveness, integration.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процеси транснаціоналізації виробництва та капіталу, виявом яких стали транснаціональні корпорації, є основною рушійною силою сучасної глобалізації світової економіки. Одночасно глобалізація веде до виникнення економічної взаємозалежності держав, унаслідок чого відбувається поступове руйнування національного економічного державного суверенітету і з'являються нові наднаціональні економічні утворення — транснаціональні управлінські структури. Ці дуже впливові й добре організовані утворення постійно концентрують зусилля на встановленні нових зв'язків у виробництві, товарній універсалізації і маркетингу. Вони намагаються проникнути на нові ринки, виступають за єдині ліберальні права господарської діяльності, а також слугують важливим інструментом глобалізації ринків за допомогою розширення інформаційної інфраструктури.

Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва і капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку. Саме ТНК стають основним структурним елементом економіки більшості країн, провідною силою їх розвитку і підвищення ефективності. Особливо значних масштабів цей процес набув у останні десятиліття. ТНК фактично вирішують питання нового економічного і політичного переділу світу, стоять на межі створення світового наднаціонального уряду. Свідченням тієї ролі, яку відіграють транснаціональні корпорації у світовій політиці й економіці, стало і створення при ООН Центру і Комісії ООН із ТНК, обговорення різних аспектів діяльності корпорацій, як і окремих країн, на рівні спеціалізованих органів ООН. За таких умов актуальність розвитку ТНК і їх впливу на національні економіки є незаперечною.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання розвитку процесу транснаціоналізації досліджували у своїх працях такі західні вчені, як Дж. Гелбрейт, С. Хаймер, Дж. Даннінг, М. Портер, Ч. Кіндлебергер, П. Баклі, К. Акамацу. У наукових колах України різні аспекти формування та діяльності ТНК, а також їх взаємодію з країнами перехідної економіки вивчали Ю. Пахомов, В. Геєць, В. Савчук, Д. Лук'яненко, О. Білорус, А. Поручник, Ю. Зайцев, О. Рогач, Т. Орехова, В. Будкін, В. Новицький, Л. Руденко, О. Плотніков, А. Філіпенко, В. Сіденко, Ю. Павленко, В. Гур, Ю. Кримський, С. Якубовський та багато інших учених.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні процесу транснаціоналізації національних економік в умовах глобалізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу є підґрунтям сучасної глобалізації світової економіки. Міжнародній торгівлі в даному разі надається функція виконання завдання спеціалізації і кооперації. Цікавий той факт, що значною мірою дане завдання виконується в рамках тієї самої ТНК. Головною формою інтернаціоналізації господарського життя тривалий час була міжнародна торгівля. На нинішньому етапі світового розвитку міжнародних економічних відносин основою глобалізації стала інтернаціоналізація не обміну, а виробництва.

Під транснаціоналізацією виробництва і капіталу тут маються на увазі:

— нові явища, якісні зміни, що відбуваються у світовій економіці, а саме: зростання кількості й активності транснаціональних корпорацій (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ);

— новий етап процесу інтернаціоналізації світового господарства, що відрізняється від попередніх: зміна самого характеру залучення країн і підприємств у міжнародний розподіл праці, що виявляється в інтернаціоналізації науково-технічного прогресу і процесу виробництва, коли світовий ринок фактично диктує стандарти якості й техніко-економічні показники продукції, що випускається як материнською компанією, так і її філіалами і дочірніми компаніями;

— форма інтернаціоналізації господарського життя, результатом якого є розвиток міжнародного виробництва в рамках ТНК, що передбачає на підприємствах материнської компанії, її філіалів і дочірніх компаній виробництво тих видів продукції, які беруть участь у міжнародній внутрішньофірмовій кооперації;

— новий вищий рівень інтернаціоналізації виробництва і капіталу, коли відбувається його перехід у нову якість;

— процес транснаціоналізації, нерозривно пов'язаний з розширенням масштабів діяльності ТНК, з перетворенням ТНК на реальних суб'єктів міжнародних ринкових відносин;

— нові форми організації господарського життя, які сприяють її інтернаціоналізації.

Процес транснаціоналізації розглядається як процес розширення міжнародної діяльності промислових фірм, банків, компаній сфери послуг, їх вихід за національні кордони окремих країн, що приводить до переростання національних компаній в транснаціональні. Для нього характерне переплетення капіталів через поглинання фірм інших країн, створення спільних компаній, залучення фінансових коштів іноземних банків, установа міцних тривалих зв'язків за кордоном промислових компаній і банків тієї самої країни.

Слід зазначити, що процес транснаціоналізації як феномен сучасного світового господарства має під собою об'єктивні засади: інтернаціоналізацію господарського життя, науки, техніки, виробництва, різке підвищення ролі і розширення географічних меж коопераційних зв'язків, що дають змогу об'єднувати у великі міжнародні науково-виробничі утворення елементи виробничих структур різних країн. В основі ж торгівлі різних ТНК між собою і з іншими компаніями все частіше лежать не разові комерційні операції, а довгострокові виробничі зв'язки на базі відповідних союзів. Отже, економічна транснаціоналізація на мікрорівні припускає процес трансформації національної за походженням компанії в міжнародну за характером діяльності організаційно-економічну структуру — ТНК на здійснення нею прямих зарубіжних капіталовкладень.

Утім, існує і протилежна думка, згідно з якою процеси економічної транснаціоналізації доцільніше розглядати не з мікро-, а з макроекономічних позицій. Перш за все це обумовлюється тим, що суть країни і суть компанії принципово різняться. Національні держави володіють і використовують певні важелі управління і примусу стосовно до громадян своїх країн, їх об'єднань і комерційних організацій, ними створюваних. У свою чергу, компанії є лише цивільними організаціями, що діють за визначеними для них державою законами. Для їхнього функціонування необхідні ресурси, які можна одержати на вільному ринку, причому не через примус, а завдяки своїй конкурентоспроможності. Важлива відмінність полягає й у тому, що саме державою гарантується власність компаній. Здійснюючи контрольні функції, вона одночасно виступає і законодавцем, і арбітром. Крім того, якими б фінансово потужними не здавались окремі компанії, не можна виключати їхнього банкрутства, тоді як щодо держав такий розвиток подій малоймовірний.

За визначенням ООН ТНК — це міжнародно оперуючі фірми у двох або більше країнах, управління підрозділами яких здійснюється з одного або кількох центрів [4]. При цьому експерти ООН відносять до міжнародно оперуючих корпорацій такі, що здійснюють будь-яку виробничу або збутову діяльність. Обов'язковим є те, що їхня діяльність має бути винесена за межі національної держави. Деякі дослідники акцентують увагу на системі управління ТНК. На їхню думку, в основі такого управління перебуває механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для одержання прибутку. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва.

Отже, узагальнивши найпоширеніші теоретичні підходи щодо визначення ТНК, можемо стверджувати, що для віднесення корпорацій до транснаціональних зазвичай використовують такі критерії:

— кількість країн, в яких функціонує корпорація (мінімум — від двох до шести);

— визначено мінімальну кількість країн, в яких розміщені виробничі потужності корпорації;

— певний розмір, якого досягла корпорація (за обсягами ринків, продажу, кількістю працівників, інвестицій тощо);

— мінімум частки іноземних операцій у доходах чи обсягах продажу корпорації (зазвичай 25 %);

— володіння не менш як 25 % акцій голосування у трьох або більше країнах;

— інтернаціональний склад персоналу та вищого керівництва.

Для характеристики ТНК потрібно виділити їх основну рису — міжнародний монополізм. Міжнародна монополістична природа ТНК обумовлює їхню активну участь у розвитку процесів міжнародного поділу

праці. Більше того, як зазначає О. Білорус, економічна влада держави над підприємствами зазнає послаблень, коли такі економічні суб'єкти, як ТНК, здобувають справжню незалежність від своїх урядів [2]. Унаслідок монополізму ТНК впливають на світогосподарські відносини так, щоб здобути для себе якнайбільшого прибутку за допомогою використання трудових і сировинних ресурсів інших країн в їх національних кордонах. Саме ТНК, — переконаний Ю. Пахомов, — з їхнім відносно замкненим внутрішнім корпоративним оборотом, механізмами фактично неконтрольованого перерозподілу ресурсів через трансфертні ціни, контролем над торговими марками та захистом прав інтелектуальної власності виступають потужними структурними обмежувальниками розвитку вільної глобальної конкуренції [1].

Варто наголосити, що з періоду зародження ТНК їхня діяльність суттєво змінилася. Перші прообрази ТНК з'явилися ще в XVI—XVII ст., коли почалося колоніальне освоєння Нового Світу. Аж до XX ст. подібні колоніальні компанії здійснювали майже виключно торгівлю, а не організацію виробництва, тому не відігравали вирішальної ролі в капіталістичному господарстві. Їх уважають лише попередниками сучасних ТНК, що з'явилися наприкінці XIX ст., коли на зміну вільній конкуренції прийшов активний розвиток великих фірм-монополій, які почали масово вивозити капітал. На початку XX ст. ТНК інвестували кошти переважно в сировинні галузі економічно слабкорозвинених країн. У той час налагоджувати високотехнологічне промислове виробництво за кордоном було не вигідно, оскільки в країнах, що приймають, був відсутній персонал потрібної кваліфікації, а технології ще не досягли високого рівня автоматизації. Суб'єктами транснаціоналізації в цей період виступали об'єднання фірм різних країн, які ділили ринки збуту та провадили узгоджену цінову політику.

Із середини XX ст. спостерігається посилення ролі зарубіжних виробничих підрозділів, і не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинених. Поступово філіали ТНК дедалі більше переорієнтовувалися на обслуговування місцевого попиту і на місцеві ринки. Якщо раніше у світовому господарстві діяли міжнародні картелі, то тепер виникають національні фірми, достатньо великі, щоб провадити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. У 1960-ті рр. з'являється термін "транснаціональні корпорації". Стрімке зростання кількості і значення ТНК у цей час відбувалося багато в чому під впливом науково-технічної революції. Упровадження нових технологій і спрощення виробничих операцій, коли з'явилася можливість використовувати навіть низькокваліфікований персонал, створювали можливість для просторового роз'єднання окремих технологічних процесів. Розвиток транспортних і інформаційних комунікацій сприяв реалізації цих можливостей. Стало можливо розміщувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні чинники виробництва дешевші. А на початку 1980-х рр. з'являються глобальні ТНК сучасного типу. Їх уже відрізняє глобальне бачення ринків і здійснення конкуренції у світовому масштабі.

Зазначимо, що принципова роль у формуванні транснаціональних корпорацій із міжнародних належала корпоративному управлінню. Сам термін "корпоративне управління" тлумачиться в науковій літературі як система виборних та призначених органів, що здійснюють управління діяльністю акціонерних товариств, яка відбиває баланс інтересів власників і спрямована на збереження максимально можливо прибутку від усіх видів діяльності. Згідно з висновками Світового банку до принципів корпоративного управління відносять прозорість фінансової інформації та інформації про діяльність правління, всебічний захист прав акціонерів тощо.

У США, наприклад, акціонерні товариства закритого і відкритого типу (саме таку організаційно-правову форму діяльності переважно вибирають ТНК) створюються і функціонують відповідно до Головного корпоративного закону кожного штату та Акта про гарантовані цінні папери США. При цьому одним з основних принципів корпоративних відносин, що регулюється даними актами, є чітке розмежування функцій власника та керівника.

Чинне корпоративне законодавство США, на відміну від українського, не забороняє обмежувати права акціонерів ЗАТ. Цей факт пояснює причину діяльності більшості ТНК на території України в організаційно-правовій формі закритих акціонерних товариств: ЗАТ "British American Tobacco", ЗАТ "Philip Morris Ukraine", ЗАТ "JTI" тощо. У такий спосіб корпорації використовують національне господарство України з метою обмеження допуску вітчизняного капіталу країни, що приймає, до встановлення контролю за діяльністю компаній.

Тож, незважаючи на те що існують різні підходи до термінології визначення ТНК, спробуємо виділити ознаки, які притаманні більшості з них:

- багатонаціональність та наявність головного підприємства, розташованого у країні походження капіталу;
- наявність виробничої бази за кордоном;
- наявність значної частини активів за кордоном країни походження;
- контроль з боку компанії країни походження над усіма дочірніми підприємствами, філіями, представництвами;
- глобалізація міжнародних економічних відносин порівняно з міждержавними та регіональними відносинами інших міжнародних корпорацій;
- присутність акціонерного капіталу, що зумовлює необхідність додержання корпораціями принципів корпоративного управління.

Такий підхід до визначення ТНК характеризує їх як соціально-економічну категорію, що відображає тенденцію сучасної економічної теорії, а також як організаційно-економічне утворення, що є елементом світового господарства, його суб'єктом і об'єктом, які вступають у міжнародні економічні відносини між собою та з іншими суб'єктами світової економіки й міжнародних економічних відносин.

Наведемо характерні ознаки діяльності ТНК на міжнародному ринку:

1. Географічна диверсифікація виробництва на світовому рівні. Певні ТНК функціонують більше ніж у 100 країнах світу. При цьому обсяг виробництва закордонних філій ТНК перевищує обсяг експорту країн їх походження. У багатьох ТНК досить висока питома вага зайнятих на підприємствах, розташованих за межами країн їх походження, наприклад, у "Nestle" — це 96 % працівників.
2. Диверсифікація діяльності. Потужні ТНК за допомогою диверсифікації видів своєї господарської діяльності стають конгломератами на зразок американської "Інтернешнл Телефон енд Телеграф" — ІТТ. Зберігаючи монополію в галузі засобів зв'язку, компанія має підприємства фармацевтичної та харчової промисловості, а також сфери послуг.
3. Участь у міжнародній спеціалізації виробництва. ТНК є домінуючим суб'єктом внутрішньофірмової міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, що визначає структуру міжнародної торгівлі. Так, наприклад, компанія "Ford" має три великі тракторні заводи, що розташовані в Бельгії, Англії та США. Перший виготовляє всі види трансмісій, другий — усю гідравліку, а третій — автоматичні коробки швидкостей.
4. Проникнення в передові галузі сучасного виробництва. Переважна більшість ТНК працюють у високотехнологічних і наукомістких галузях виробництва: машинобудування, виробництво комп'ютерів та електро-

Таблиця 1. Чинники підвищення конкурентоспроможності глобальних компаній

Чинники	
Традиційні	Новітні
Ефект масштабу	Утворення стратегічних альянсів, особливо науково-технічних та комплексних
Внутрішньокорпоративна технологічна і кадрова політика	Стратегії аутсорсингу та аутстафінгу для мінімізації витрат і концентрації на ключових компетенціях
Монопольне становище на ринку	Реалізація стратегій міжнародної державно-корпоративної консолідації
Вертикальна диверсифікація діяльності	Використання глобальних логістичних моделей в інтересах споживача
Трансфертний механізм ціноутворення	Глобальні інноваційні мережі
Зовнішньоекономічна експансія	Кваліфікація, талант, лідерські якості топ-менеджменту
Інформаційні технології, що забезпечують зростання продуктивності праці	Наявність і вмілье використання інтелектуального потенціалу компанії
Ефективний менеджмент та маркетинг	Внутрішньокорпоративний обмін інформацією та комунікаційні канали між співробітниками і різними підрозділами

техніки, телекомунікацій, біотехнологій та фармацевтики, швидкий розвиток яких передбачає наявність величезних капіталовкладень і залучення висококваліфікованих працівників.

5. Міжнародна стратегія. Важливим критерієм транснаціоналізації фірми є її політика, ринкова орієнтація і стратегія менеджменту. Для ТНК характерна подвійна орієнтація управління. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і глобальний ринки, на світові стандарти якості та витрат виробництва, на специфіку функціонування міжнародних ринків. З іншого боку, ТНК здобуває за кордоном національне робоче середовище та повинна функціонувати відповідно до його вимог і законів. Отже, ТНК має ухвалювати оптимальні рішення як з погляду стану світового ринку, так і з погляду одного або кількох національних ринків, на яких вона функціонує.

З появою корпорацій пов'язують зародження та утвердження інституційних змін, що виявляються в появі нових правил з відповідними механізмами їх забезпечення і додержання. Як зазначає В.Д. Якубенко, "... так сталося в історії економічної думки, що ця понятійна абстракція набула сили домінантної дефініції, а однією з ключових категорій в ній стала категорія "корпорація" як така, що найбільш повно і точно відображає рух сучасної економіки і всіх її складових" [9]. Наведемо ще кілька цитат: "Жодна форма власності у підприємстві не може конкурувати з корпоративною в її успіхах ... вона вже довела свою універсальну здатність застосовуватись практично у будь-якій сфері ділової активності ... формування і розвитку корпоративного сектору економіки відкриває широкі можливості як для концентрації капіталу, зусиль, досвіду та інтелекту, так і для вирішення складних економічних, науково-технічних, соціальних та ряду інших проблем суспільства" [3]. "Ні одна форма організації економічних відносин не може конкурувати з корпоративною, оскільки остання здатна забезпечувати більш раціональний розподіл ресурсів, їх централізацію та кооперацію, а також оптимальну взаємодію з іншими ринковими суб'єктами та структурами" [5].

До незаперечних переваг, які вирізняють транснаціональні корпорації від звичайних фірм, можна віднести такі:

- можливість підвищення ефективності й посилення конкурентоспроможності, які є загальними для всіх великих промислових фірм, що інтегрують у свою структуру постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільні і збутові підприємства;

- мобілізація пов'язаних з економічною культурою таких активів, як виробничий досвід, навички, що їх стає можливим використовувати не тільки там, де вони набуваються, але й переносити в інші країни (за допомогою, наприклад, упровадження американських принципів особистої відповідальності у філіалах фірм США, що діють на всій планеті);

- додаткові можливості підвищення ефективності й посилення конкурентоспроможності за допомогою доступу до ресурсів іноземних держав (використання дешевшої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів країни, що приймає);

- близькість до споживачів продукції іноземного філіалу фірми й можливість одержання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм країни, що приймає. Філіали транснаціональних корпорацій здобувають важливі переваги перед фірмами країни, що приймає, у результаті використання науково-технічного й управлінського потенціалу материнської фірми і її філіалів;

- можливість використовувати у своїх інтересах особливості державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різницю в курсах валют тощо;

- здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції, переносячи їх у міру застарівання в закордонні філіали і зосереджуючи зусилля і ресурси підрозділів у материнській країні на розробленні нових технологій і виробів;

- можливість долати різного роду протекціоністські бар'єри на шляху проникнення на ринок тієї чи іншої країни за допомогою заміни експорту товарів експортом капіталів (тобто створюючи зарубіжні філіали);

- здатність великої фірми зменшувати ризики виробничої діяльності, розосереджуючи своє виробництво між різними країнами світу.

Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій базується як на традиційних умовах та чинниках, так і на якісно нових, характерних для сучасної епохи. При цьому до традиційних чинників можна віднести ефект масштабу, трансфертний механізм ціноутворення, монопольне становище на ринку, вертикальну диверсифікацію діяльності, внутрішньокорпоративну технологічну і кадрову політику, зовнішньоекономічну експансію тощо. Водночас на даний час конкурентоспроможність ТНК обумовлюють також такі якісно нові чинники, як утворення стратегічних альянсів, стратегії аутсорсингу та аутстафінгу, реалізація стратегій міжнародної державно-корпоративної консолідації, техноглобалізм і фінансова глобалізація, використання глобальних логістичних моделей в інтересах споживача (табл. 1).

Отже, переступивши національні кордони, транснаціональний капітал створив нову систему міжнародних відносин, в якій значну, якщо не визначальну, роль стали відігравати ТНК. В умовах поширення транснаціоналізації бізнесу ТНК є основним рушієм головних процесів сучасної міжнародної економіки. Вони як позитивно, так і негативно впливають на економіку різних країн і регіонів: сприяють розвитку виробничих, наукових і технологічних зв'язків між суб'єктами господарювання, але разом з тим чинять тиск на вітчизняного виробника. Відіграючи величезну роль у процесах міжна-

родної конкуренції, корпорації співпрацюють і вступають у суперечки одна з одною, а також з малим і середнім бізнесом. Процеси глобалізації й надалі загострюватимуть конкурентну боротьбу як між державами, так і безпосередньо між ТНК і національними підприємствами. З одного боку, під тиском ТНК країни з перехідною економікою вимушені вживати заходів щодо лібералізації та дерегуляції, з другого боку, ці заходи не завжди мають позитивний вплив і навіть утворюють загрозу для країн з недостатньою конкурентоспроможністю. Так, в Україні майже 96% тютюнового ринку захопили ТНК "ФіліпМоріс" та "Ріємста". Разом з тим діяльність корпорацій та їхні прямі інвестиції є одним з визначальних факторів підвищення конкурентоспроможності країн з перехідною економікою. Це обумовлено можливостями передавання західних технологій, ноу-хау й передового досвіду.

Завдяки своїм капіталам, технологіям, перевагам організаційної структури, системам корпоративного управління ТНК впливають на процеси в розвитку окремих національних економік, а також на глобальні процеси всього світового господарства, мають можливість змінювати процеси в міжнародній кооперації праці за допомогою вивезення товарів і капіталів. Тут слід наголосити, що ТНК не можуть існувати без вивезення капіталу, яке переважно здійснюється у формі прямих іноземних інвестицій. Така форма вивезення капіталу дає їм змогу мати право власності на нього і можливість контролю інвестора за підприємством, в яке він інвестував.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Підсумовуючи, маємо зазначити, що переваги корпорацій, принципи їхньої діяльності стають привабливими та широко застосовуваними для розв'язання економічних, політичних та загалом суспільних функцій. А система взаємозв'язків, що зародилась у надрах корпоративних відносин, виводить економічну систему на якісно новий рівень вияву закономірностей економічного розвитку. Ця специфіка корпоративної форми організації економічної діяльності є вкрай актуальною для країн з трансформаційною економікою, оскільки в них на даний час корпоративні відносини є кваліфікованими, і там спостерігається експансія іноземних компаній на національні ринки.

Література:

1. Кальченко Т. Глобальна корпоратизація економічного розвитку / Т. Кальченко // Ринок цінних паперів України. — 2009. — № 5—6. — С. 3—8.
2. Лук'яненко Д.Г. Стратегії глобального управління / Д.Г. Лук'яненко, Т.В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. — 2009. — № 8—9. — С. 5—43.
3. Рогач О.І. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються: монографія / О.І. Рогач. — К.: ВЦ "Київський університет", 1994. — 150 с.
4. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 9. — С. 35—41.
5. Хоменко І. Модель ефективної конкурентної політики в умовах транснаціоналізації / І. Хоменко // Підприємництво, господарство і право. — К., 2009. — № 2. — С. 12—15.
6. Черноусова М. Можливості транснаціоналізації економіки України на базі вдосконалення процесу залучення прямих іноземних інвестицій / М. Черноусова // Журнал європейської економіки. — 2009. — Т. 8. — № 2. — С. 157—167.
7. Чурилова О.А. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні / О.А. Чурилова, О.І. Антоненко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — 2011. — № 1(10).

8. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: монографія / В.Д. Якубенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 252 с.

References:

1. Kal'chenko, T. (2009), "Global corporatization of economic development", Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, vol. 5—6. pp. 3—8.
2. Luk'ianenko, D.H (2009), "Strategies for global governance", Mizhnarodna ekonomichna polityka, vol. 8—9, pp. 5—43.
3. Rohach, O.I. (1994), TNCs and economic growth in developing countries, Kyiv's'kyj universytet, Kyiv, Ukraine.
4. Soroka, I.B. (2009), "Transnational corporations and their role in the intensification of international integration", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 9, pp. 35—41.
5. Khomenko, I. (2009), "Model of effective competition policy in terms of transnationalization", Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo, vol. 2, pp. 12—15.
6. Chornousova, M. (2009), "Features transnationalization of economy of Ukraine on the basis of improving the process of attracting FDI", Zhurnal ievropejs'koi ekonomiky, vol. 2, pp. 157—167.
7. Churylova, O.A. and Antonenko, O.I. (2011), "Some of trends in the development of multinational corporations in Ukraine", Finansovo-kredytna diial'nist': problemy teorii ta praktyky: Zbirnyk naukovykh prats', vol. 1 (10).
8. Yakubenko, V.D. (2004), Bazysni instytuty u transformatsijnij ekonomitsi, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2015 р.

АГРОСВІТ
www.agrosvit.info
Передплатний
індекс: 23892

**ЖУРНАЛ
ВИХОДИТЬ
24 РАЗИ
НА РІК**

Журнал «АГРОСВІТ» включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з **ЕКОНОМІКИ**

(постанова Президії ВАН України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Тел: (044) 223 26 28, 537 14 33, 537 14 32
Тел/факс: (044) 458 10 73
E-mail: economy_2008@ukr.net

І. О. Гуща,

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

I. Gushcha,

PhD, Associate Professor of economic theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

THE MECHANISM OF FORMATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS

У статті описується механізм формування конкурентоспроможності регіону відповідно до теорії М. Портера. Регіональна конкурентоспроможність розглядається як система, в структурі якої виділено два рівні: мікро- і макроконкурентоспроможність, а також чинники регіональної конкурентоспроможності.

In article describes the mechanism of competitiveness according to the theory of M. Porter. Regional competitiveness is seen as a system, the structure of which determines two levels: micro and macrocompetitiveness, and the factors of regional competitiveness.

Ключові слова: регіон, конкуренція, конкурентоспроможність, регіональна конкурентоспроможність, мікроконкурентоспроможність регіону, макроконкурентоспроможність регіону, мезорівень, мікрорівень.

Key words: region, competition, competitiveness, regional competitiveness, microcompetitiveness, macrocompetitiveness, mezolevel, microlevel.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогодні концепція регіональної конкурентоспроможності стала дуже популярною. В сучасних умовах поширення глобалізаційних процесів зростає роль та значення активної регіональної політики, де особливої актуальності набуває проблема ефективного використання економічного потенціалу регіонів. Постає об'єктивна необхідність формування і підтримки конкурентоспроможності регіонів, враховуючи як внутрішні так і зовнішні чинники.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанню механізму формування і підтримки конкурентоспроможності на всіх рівнях присвячено багато наукових праць. Проблеми конкурентоспроможності є предметом досліджень таких відомих українських і закордонних вчених, як Бельський П.Ю., Відяпіна В.І., Гапоненко А.А., Данилишин Б.О., Райнін І.А., Полунеев Ю., Леонтьев В.В. та ін. Дана тематика широко висвітлюється на вищих політичних рівнях. Такий інтерес пояснюється визначальним впливом конкурентоспроможності будь-якого учасника економічних відносин не тільки на результати економічної діяльності, але і на подальше його існування, територіальні межі, політичну і економічну незалежність.

Не дивлячись на те, що в даний час пріоритетність формування і розвитку конкурентоспроможності в структурі державних завдань очевидна, проблемам регіональної конкурентоспроможності приділяється недостатньо уваги. На нашу думку, це може бути пов'язано з тим, що регіональна конкурентоспроможність довгий час не була предметом наукових досліджень. Іншим поясненням може бути те, що категорія "регіональна конкурентоспроможність" досі викликає безліч розбіжностей в науковому середовищі. По-перше, це пов'язано з тим, що багато вчених економістів не виділяють регіон як окремий рівень формування конкурентоспроможності. Інші ж, навпаки, вважають, що регіональна конкурентоспроможність гідна бути предметом окремого вивчення. По-друге, існують розбіжності в думках про те, які чинники є визначальними для формування

регіональної конкурентоспроможності. Деякі науковці вважають, що ці умови повинні створюватися як на державному рівні, так і на місцях. Інші, навпаки, висловлюють думку, що позиції регіону в конкурентній боротьбі залежать від об'єктивних чинників і конкурентоспроможності підприємств регіону. Таким чином, в теорії регіональної конкурентоспроможності можна виділити дві головні проблеми.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є дослідження формування регіональної конкурентоспроможності щодо зазначених проблем.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відзначимо, що говорячи про регіон, ми маємо на увазі "область, район, частину країни, що відрізняється від інших областей сукупністю природних і (або) історично сформованих, щодо стійких економіко-географічних і інших особливостей, що нерідко поєднуються з особливостями національного складу населення" [1, с. 338].

На нашу думку, не можна ставити під сумнів існування регіональної конкурентоспроможності як самостійного напрямку економічного дослідження. Відповідно до тенденції сучасної наукової економічної думки регіон так само є учасником економічної діяльності, як, наприклад, держава або підприємства. Регіон як суб'єкт конкурентних відносин володіє особливими характеристиками, які впливають на формування регіональної конкурентоспроможності і роблять цей механізм абсолютно відмінним від формування конкурентоспроможності країни або підприємства. Ці відмінності обумовлюють необхідність окремого вивчення регіональної конкурентоспроможності:

По-перше, регіон є самостійним суб'єктом економіки внаслідок того, що він володіє регіональною власністю (засоби бюджетних і позабюджетних фондів, регіональні землі, житловий фонд і інші активи, що знаходяться в повній або частковій регіональній власності)

і власними економічними інтересами, що відрізняються від інтересів інших регіонів. Крім того, діяльність регіональних властей володіє певною автономією, обмеженою законодавством країни [2].

По-друге, специфіка регіону визначається мезорівнем, який він займає в структурі господарюючих суб'єктів: з одного боку, він має більшу гнучкість і пристосованість до мінливих зовнішніх умов, порівняно з державою, але, з іншого боку, цілі його діяльності не можуть зводитися лише до отримання прибутку і підвищенню рентабельності, що характерно для мікрорівня, який займають підприємства).

По-третє, конкурентоспроможність регіону принципово відрізняється від змісту поняття "конкурентоспроможність фірми" тим, що фірма, яка стала неконкурентоздатною, припиняє своє існування, а у випадку з регіоном — не спостерігається. В даному випадку поняття "конкурентоспроможність регіону" наближається до поняття "стійкий розвиток".

Як явище, регіональна конкурентоспроможність з'явилася в зв'язку з об'єктивним прогресом ринкової економіки. Розвиток засобів зв'язку, транспортної і фінансової інфраструктури, а потім і процесу глобалізації світової економіки, перетворення безлічі відособлених національних економік на єдиний спільний ринок спричинило посилення мобільності людських ресурсів і капіталу.

Все це посилює важливість особливих конкурентних переваг, властивих тільки конкретному регіону. З'ясувалося, що деякими видами виробництва вигідніше займатися в одному регіоні, тоді як в іншому були б кращі умови для створення підприємства іншого профілю. Американська вчена-економіст Енн Маркузен назвала цей ефект "наявністю липких плям в слизькому просторі" [3].

Найповніше проблему формування і розвитку конкурентоспроможності досліджував М. Портер [4, 5]. Його праці часто використовуються щодо регіонів усередині країни, не дивлячись на те, що предметом його дослідження була національна конкурентоспроможність. На думку А.К. Криворотова: "теорія М. Портера застосовується не тільки на рівні країн, але і на нижчих таксономічних рівнях, таких, як регіон або велике місто" [3, с. 27]. М. Портер показав конкурентоспроможність у вигляді моделі "національного ромба": параметри чинників (природні ресурси, трудові ресурси, інвестиційні ресурси тощо); умови попиту (рівень платоспроможності населення, купівельні переваги, еластичність попиту тощо); споріднені і підтримуючі галузі (забезпечення інформацією, комплектуючими тощо); стратегії фірм, їх структура і конкуренція (створення конкурентного середовища, розвиток конкурентних переваг).

На основі цих чотирьох "детермінант" складається регіональна конкурентоспроможність. Згідно з М. Портером, розвиток конкурентоспроможності здійснюється по чотирьох стадіях [4]:

1. Конкуренція на основі чинників виробництва.
2. Конкуренція на основі інвестицій.
3. Конкуренція на основі нововведень.
4. Конкуренція на основі багатства.

На перших трьох стадіях національна конкурентоспроможність характеризується економічним зростанням. На четвертій стадії, стадії багатства, спостерігається застій і спад.

Цікаво, що важливість тих або інших чинників на різних стадіях розвитку конкурентоспроможності різна. Так, на першій стадії основними чинниками є природні і трудові ресурси.

На другій стадії збільшується важливість капітальних ресурсів.

Третя стадія характеризується зростанням впливу на рівень конкурентоспроможності чинника інновацій, тобто здатності розробляти і упроваджувати різні но-

вовведення у виробництво, проводити якіснішу і приєднати до цінновими умовами продукцію.

На четвертій стадії досягається вищий рівень розвитку національної економіки, вичерпання її економічного потенціалу, яке спричиняє за собою зниження конкурентоспроможності.

На нашу думку, питання формування регіональної конкурентоспроможності полягає в системному підході до розуміння даної економічної дефініції.

Регіональна конкурентоспроможність — це багатомірна економічна категорія, яка діалектично взаємопов'язана з конкурентоспроможністю економіки країни на макро- і мікрорівнях, що відображає здатність регіону витримувати конкуренцію в межах свого конкурентного поля і досягати стратегічних цілей свого довгострокового розвитку.

У структурі регіональної конкурентоспроможності нами виділено два рівні — макро- і мікроконкурентоспроможність регіону. Логіка нашого дослідження формувалася на основі теорії, яка розглядає регіон як квазідержаву.

Відповідно до цієї теорії регіон є відособленою частиною національної економіки, яка володіє достатньо великими владними повноваженнями, фінансовими, людськими і матеріальними ресурсами і в своєму розвитку переслідує власні цілі. В той же час методика аналізу і оцінки національної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) заснована на виділенні і вивченні конкурентоспроможності країни на макро- і мікрорівні. Розглядаючи регіон як квазідержаву, вважаємо правомірними застосувати даний підхід і до регіонів усередині країни. На нашу думку, макроконкурентоспроможність регіону це здатність регіону в умовах конкурентної боротьби і ринкової економіки досягати стратегічних цілей довгострокового розвитку, відстоювати стратегічні інтереси регіону як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Мікроконкурентоспроможність регіону — це здатність регіону в особі його комерційних і некомерційних організацій отримувати доступ до закордонних ринків збуту і протистояти іноземним конкурентам, якісно і кількісно задовольняти попит іноземних споживачів і інвесторів, при цьому забезпечуючи реалізацію власних цілей і отримання прибутку.

Вважаємо, що формування макро- і мікроконкурентоспроможності регіону відбувалося одночасно, а і розвиток взаємозв'язаний і взаємообумовлений.

З вищесказаного випливає, що вчені-економісти дотримуються різних думок щодо, які чинники формування регіональної конкурентоспроможності вважати головними, а які — другорядними. В зарубіжній і вітчизняній економічній літературі зустрічаються різні класифікації чинників конкурентоспроможності. Принципова відмінність в підходах до вивчення і ранжирування чинників конкурентоспроможності між українськими і зарубіжними дослідженнями полягає в тому, що вітчизняні вчені, хоча і визнають важливість інституційного чинника у формуванні регіональної конкурентоспроможності, але головними є ресурсні і інфраструктурні чинники. Тоді як зарубіжні дослідники основним чинником вважають умови, в яких відбувається формування регіональної конкурентоспроможності.

Деякі економісти у вивченні регіональної конкурентоспроможності спираються переважно на один або групу взаємопов'язаних чинників. Наприклад, у сучасних умовах підкреслюється значущість чинників інформації, науково-технічних знань і інновацій. Деякі вчені об'єднують поняття "інвестиції" і "інновації" в "інвестиційно-інноваційний потенціал", що також є чинником підвищення регіональної конкурентоспроможності.

Оскільки регіональна конкурентоспроможність нами розглядається як система, складовими елементами якої є макро- і мікроконкурентоспроможність регіону, доцільно буде розподілити чинники формування

регіональної конкурентоспроможності за цими рівнями.

Макроконкурентоспроможність регіону визначають наступні чинники: ясність, розробленість і визначеність регіонального законодавства; політичний імідж представників регіональної влади; рівень доходів населення в регіоні; національні і статеві характеристики населення; статус регіону (депресивний, такий, розвинутий, відсталий тощо); особливості економіко-географічного положення; забезпеченість регіону природними ресурсами; рівень монополізації регіональної економіки; екологічна ситуація в регіоні тощо.

Чинниками мікрорівня регіональної конкурентоспроможності є чинники, які є у розпорядженні підприємств і організацій і які дозволяють їм залишатися конкурентоздатними.

До цієї групи відносяться, перш за все, якість і ціна виробленої продукції підприємств регіону, діловий імідж керівників і організацій, наявність і ступінь популярності торгових марок, брендів, технології виробничих процесів, особливості організаційної структури підприємств, рівень компетентності співробітників, кадрова політика, рівень соціальної відповідальності компаній.

Мікроконкурентоспроможність визначають також чинники зовнішнього оточення: інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринках, розвиненість інформаційної інфраструктури, адекватність внутрішньої пропозиції попиту по кількості і якості.

Також чинники конкурентоспроможності регіону узагальнено можна класифікувати за ступенем визначеності їх впливу на конкурентоспроможність регіональної економіки: прямі чинники конкурентоспроможності (політична стабільність, макроекономічна ситуація, законодавство, економіко-географічне положення, природні ресурси, рівень інвестиційної привабливості регіону, конкурентне середовище, діловий клімат, інноваційний потенціал, транспортна інфраструктура, інформаційна інфраструктура, енергетична інфраструктура, рівень злочинності) та опосередковані (податкове регулювання, трудові ресурси, рівень доходів населення, ємкість внутрішнього ринку, високі вхідні бар'єри на внутрішній ринок).

Прямі чинники регіональної конкурентоспроможності роблять безумовно позитивний вплив на конкурентоспроможність регіону. Характер впливу опосередкованих чинників на конкурентоспроможність регіону визначається цілями і засобами інвестування в регіональну економіку, часткою ринку, яку займає виробник, засобом реалізації виробленої продукції тощо.

До опосередкованих чинників нами віднесено, перш за все, податкове регулювання. Це пояснюється тим, що дуже високий рівень оподаткування знижує стимули до економічної активності. І, навпаки, надання податкових пільг і преференцій на рівні регіону може призвести до несприятливих змін у конкурентному середовищі як в самому регіоні, так і за його межами.

Наявність трудових ресурсів у великій кількості, з одного боку, позитивно впливає на регіональну конкурентоспроможність: підвищується конкуренція на ринку праці, відповідно, зростає рівень компетентності працівників, стримується зростання заробітної плати при підвищенні рівня продуктивності праці.

Але, з іншого боку, достаток і доступність трудових ресурсів знижують потребу в розвитку ресурсозберігаючих, інтенсивних технологій виробництва, уповільнюють процеси впровадження інновацій у виробничі процеси.

Рівень доходів населення регіону нами віднесений до опосередкованих чинників, оскільки високий рівень доходів підвищує купівельну спроможність населення, але і збільшує частку фонду оплати праці в собівартості, що відображається в ціні готової продукції.

Велика місткість внутрішньорегіонального ринку є привабливим чинником для зовнішніх інвесторів і поста-

чальників продукції. Але, з іншого боку, незначна місткість ринку спонукає підприємства регіону проводити активнішу зовнішньоекономічну політику, шукати ринки збуту за межами свого регіону і країни, що позитивно позначається на їх конкурентоспроможності і конкурентних позиціях самого регіону.

Високі вхідні бар'єри на внутрішній ринок також неоднозначно впливають на конкурентоспроможність економіки, негативний вплив є в складності проникнення на регіональні ринки, а позитивний — в тому, що якщо той або інший виробник знайшов свою ланку на даному ринку, то високі вхідні бар'єри захистять його від небажаної конкуренції.

ВИСНОВКИ

У цілому аналіз чинників конкурентоспроможності дав можливість зробити наступні висновки: по-перше, жоден регіон не може володіти одночасно всіма видами конкурентних переваг, по-друге, володіння тим або іншим видом конкурентної переваги ще не дає підстави вважати регіон конкурентоздатним, по-третє, при оцінці конкурентоспроможності регіону потрібно враховувати як можна більшу кількість чинників — це дозволить підвищити рівень точності оцінки, по-четверте, велика кількість чинників (вага яких в даний час збільшується) піддається різним методам управління.

Таким чином, зростання регіональної конкурентоспроможності є невід'ємною умовою підвищення якості і рівня життя, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і модернізації економіки.

Література:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2000. — 895 с.
2. Калюжнова Н.Я., Фиц Д. Сущность конкурентоспособности регионов и ее роль в механизме регионального развития: Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность: монография / Под научной ред. Н.Я. Калюжновой, К.Л. Лидина, А.Я. Яковсона. — М.: ТЕИС, 2003. — С. 51—56.
3. Криворотов А.К. Роль государства в повышении конкурентоспособности регионов (на примере политики Норвегии в Заполярье): автореф. дис... канд. экон. наук: защищена 2004 г. / А.К. Криворотов. — Москва.
4. Портер М.Е. Стратегия конкуренции: Методика анализа галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
5. Porter M., Ketels C.H.M. UK Competitiveness: Moving to the Next Stage. — DTI Economics Paper 3. — London: Department of Trade and Industry. — 2003.

References:

1. Borisov, A.B. (2000), Bol'shoj jekonomicheskij slovar' [Great Dictionary of Economics], Knizhnyj mir, Moscow, Russia.
2. Kaljuzhnova, N.Ja. Fic, D. (2003), Sushhnost' konkurentosposobnosti regionov i ee rol' v mehanizme regional'nogo razvitija: Region na perekrestke Vostoka i Zapada: globalizacija i konkurentosposobnost' [The essence of the region's competitiveness and its role in the mechanism of regional development: The region at the crossroads of East and West: Globalization and Competitiveness], RAGS, Moscow, Russia.
3. Krivorotov, A.K. (2004), Rol' gosudarstva v povyshenii konkurentosposobnosti regionov [The state's role in improving the competitiveness of the regions], TEIS, Moscow, Russia.
4. Porter, M.E. (1998), Strategija konkurencii: Metodika analizu galuzej i dij'al'nosti konkurentiv [Competitive strategy: Methodology of industries and competitors], Osnovi, Kyiv, Ukraine.
5. Porter, M. and Ketels, C. (2003), "UK Competitiveness: Moving to the Next Stage", DTI Economics Paper 3, London: Department of Trade and Industry.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2015 р.

УДК 336.

І. А. Дем'янчук,

к. е. н., доцент кафедри економіки і фінансів, Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука, м. Рівне

ФІСКАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ СЕКТОРУ ДОМОГОСПОДАРСТВ

I. Demianchuk,

Ph.D., in Economics. Associate Professor, private higher education establishment academician stepan demianchuk International university of economics and humanities, Rivne

FISCAL ADJUSTMENT TOOLS SECTOR INCOME AND EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS

Стаття присвячена важливому аспекту фіскальної політики — регулюванню доходів і витрат домогосподарств. Визначено інструменти фіскальної політики у сфері регулювання доходів і витрат сектору домогосподарств у періоди економічних спадів. Встановлено причинно-наслідковий зв'язок між фіскальними інструментами підтримки сектору домогосподарств та можливими довгостроковими наслідками для економіки. Проаналізовано негативні наслідки механізму фінансування і обсягів соціальних трансфертів населенню, в нестабільних економічних умовах. На основі досвіду реалізації податкової політики європейських держав у частині формування механізму індивідуального прибуткового оподаткування обґрунтовано напрями, спрямовані на вирішення наявних соціальних проблем. З метою зменшення навантаження на фонд оплати праці запропоновано зниження ставки єдиного соціального внеску для роботодавців, що сприятиме збільшенню податкових надходжень від ПДФО до бюджету та збільшенню сукупного попиту, що у цілому позитивно відобразиться на економічній динаміці.

The article deals with the important aspect of fiscal politics — management of income and expenditure of households. The tools of fiscal politics in the field of management of income and expenditure household sector in times of economic downturn are determined. Established a causal relationship between fiscal tools of support the household sector and the possible long-term consequences for the economics. The negative consequences of financial mechanism and volumes of social transfers to the population in an unstable economic condition are analyzed. Based on the experience of realization tax politics by European states in part of forming individual income tax mechanism the directions of solving present social problems are grounded. The order to reduce the load on the fund of labor payment the reduction in the rate of only social payment for employers is proposed, that will assist the increase tax revenues from PDFO in a budget and the increase of the combined demand which will be positively reflected on an economic dynamics totally.

*Ключові слова: фіскальна політика, фіскальні інструменти, сектор домогосподарств.
Key words: fiscal politics, fiscal tools, sector of households.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сектор домогосподарств є однією з найбільш уразливих частин економіки у періоди економічних спадів. Небезпека такої уразливості визначається не тільки підвищенням рівня соціальної напруги, але і каскадним ефектом, який спричиняє зниження доходів домогосподарств, а значить зниження їх попиту, що, у свою чергу, викликає зниження обсягів виробництва через скорочення потреби у пропозиції товарів. Потреба у фіскальному регулюванні доходів і витрат сектору домогосподарств існує за наступними напрямками: стимулювання попиту; стимулювання збільшення обсягу організованих заощаджень; мінімізація ризику розширення тіньової діяльності; мінімізація ризиків зростання соціальної напруги.

Стимулювання попиту і організованих заощаджень є обов'язковими передумовами розвитку вітчизняного реального сектору економіки, оскільки домогосподарство виступає і у якості споживача, і у якості інвестора. У цьому контексті важливого значення набуває фіскальна політика у сфері регулювання доходів і витрат сектору домогосподарств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі є чимало публікацій, у яких розглядаються різні аспекти реалізації фіскальної політики. Дослідженнями цієї проблематики займаються як українські так і російські автори — Андрущенко В.Л., Білоцерківець В., Бурденко І. М., Касабова І.А., Лютий І.О., Мельник В.М., Тарангул А.А., Тропіна В.Б., Чугунов І.Я., Майбуров І.А.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування основних фіскальних заходів регулювання доходів і витрат домогосподарств.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фіскальна політика у сфері регулювання доходів і витрат сектору домогосподарств у періоди економічних спадів може здійснюватися за допомогою таких інструментів (табл. 1).

Загалом фіскальна політика у сфері регулювання доходів і витрат домогосподарств має бути направлена на стимулювання сукупного попиту та стимулювання збільшення

Таблиця 1. Причинно-наслідковий зв'язок між фіскальними інструментами підтримки сектору домогосподарств та можливими наслідками

Інструмент	Прямі наслідки для сектору домогосподарств	Причинно-наслідковий вплив на економіку	Довгострокові наслідки
Збільшення обсягів соціальних трансфертів	Збільшення доходів	Збереження (підвищення) рівня сукупного попиту	Якщо використовувати як постійний інструмент, то може викликати збільшення потреби у державних запозиченнях
Підвищення податкового навантаження на доходи громадян	Зменшення реальних доходів через підвищення податкового навантаження	Зменшення заощаджень, тимчасове скорочення споживання, збільшення рівня тінювих доходів	Зростання тінювого сектору економіки, підвищення рівня соціальної напруги
Зниження податкового навантаження на доходи громадян	Збільшення реальних доходів	Тимчасове збільшення сукупного попиту, у подальшому може спостерігатися збільшення заощаджень	Зниження ризику зростання тінювого сектору економіки
Підвищення рівня майнового оподаткування	Зменшення реальних доходів	Зменшення заощаджень, скорочення обсягів споживання	Ризик зростання тінювих операцій
Підвищення оподаткування споживання	Номінально на доходи вплив відсутній	Підвищення рівня цін, зменшення обсягів заощаджень	Зменшення організованих заощаджень

Джерело: складено автором.

організованих заощаджень, крім того, важливо не допустити зростання обсягів тінювих доходів громадян як за рахунок легалізації доходів, так і за рахунок зменшення ризику збільшення тінювого сектору економіки.

Варто зазначити, що приймаючи рішення про регулювання доходів і витрат домогосподарств, необхідно враховувати загальні зміни сукупного попиту (рис. 1).

Як видно з рисунка, стимулювання попиту повинно відбуватися з мінімальним ризиком розвитку інфляційних процесів, тому збільшення обсягів трансфертів населенню у даному випадку є небезпечним. В нестабільних економічних умовах соціальні трансферти мають виступати виключно елементом підтримки малозабезпечених верст населення з метою стримування падіння сукупного попиту. Однак механізм і обсяги соціальних трансфертів не повинні виступати чинником дестимулювання зайнятості, коли вигідніше не працювати і отримувати допомогу від держави.

Фінансування соціальних трансфертів може відбуватися як за рахунок поточних податкових надходжень (якщо поточних податкових надходжень достатньо), так і за рахунок зовнішніх запозичень. В Україні фінансування соціальних заходів відбувається на фоні дефіциту власних фінансових ресурсів. Протягом останніх років спостерігаються значні перекося на користь боргового фінансування соціальних виплат, що обумовлено хронічним дефіцитом бюджету та від'ємним сальдо платіжного балансу. Фінансування соціальних трансфертів за рахунок запозичень є небезпечним, його не виправдовує навіть потенційне зростання сукупного попиту. Це пояснюється тим, що профінансоване таким чином зростання сукупного попиту може бути направлено на імпорتنі товари, що не сприятиме збільшенню обсягів національного виробництва. Такий варіант фінансування соціальних програм сприяє некомпенсованому зростанню боргового навантаження, оскільки такі вит-

рати за своєю природою не можуть бути продуктивними.

У цьому контексті регулювання доходів і витрат домогосподарств за допомогою податків може спотворювати процеси перерозподілу ресурсів, у тому числі і фінансових. Однак за виваженої фіскальної політики вони відіграють позитивну роль у реалізації принципу справедливого розподілу доходів. Позитивний вплив податків на перерозподіл ресурсів спостерігається тоді, коли зведені до мінімуму негативні наслідки оподаткування та максимально дотримані принципи справедливості та ефективності.

Однак не можна залишити поза увагою ще одну проблему: яке оподаткування доходів буде справедливим, оскільки справедливість носить суб'єктивний характер. Справедливість по відношенню до платників податків полягає у тому, щоб люди з однаковими доходами сплачували однаковий податок, а отримувачі більших доходів повинні платити більші податки [1]. Але такий підхід викликає ряд етичних проблем, пов'язаних з тим, що у осіб з однаковими доходами можуть бути нерівні умови — наявність сім'ї, утриманців. Ще однією проблемою в реалізації такого підходу є визначення частки доходу, яку мають багаті віддавати у вигляді податку.

Серед фахівців існує думка [2; 3; 4], що повноцінно може реалізувати принцип справедливості прогресивна система оподаткування доходів громадян, за якої особи з більшими доходами сплачують більше податків. При цьому робиться наголос на гнучкості такої системи, оскільки зменшення доходів автоматично призводить до зменшення рівня оподаткування. На наш погляд, застосування прогресивної шкали оподаткування доходів громадян має ризик дестимулювання нарощування доходів, що негативно позначається на продуктивності праці та економічному зростанні.

Оподаткування споживання звільняє від оподаткування заощадження, у той час як пряме оподаткування доходів

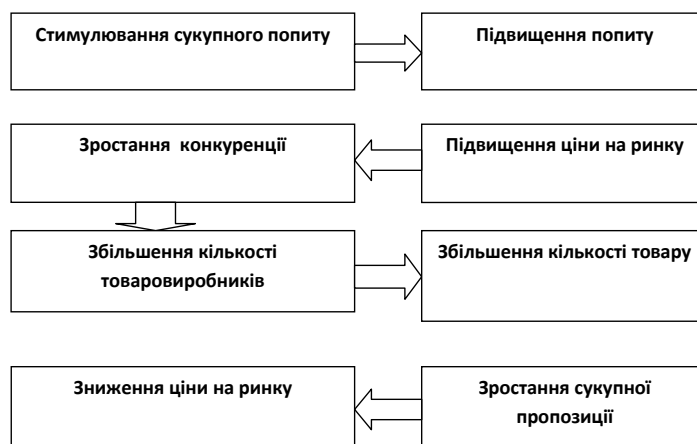


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки

Джерело: складено автором.

Таблиця 2. Шкала справляння збору на обов'язкове пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу автомобілів

Вартість автомобіля	Ставка
До 165 прожиткових мінімумів доходів громадян	3%
Від 165 до 290 прожиткових мінімумів доходів громадян	5%
Більше 290 прожиткових мінімумів доходів громадян	7%

Джерело: складено автором.

призводить до подвійного оподаткування, оскільки перший раз податки сплачують із заробленої суми, а вдруге — з доходів, які отримують від заощаджень. Оскільки стимулювання організованих заощаджень для України є одним з пріоритетів на сьогоднішній день, то підвищення рівня оподаткування доходів буде невиправданим. Крім того, наявність значних обсягів тіньових доходів громадян також свідчить на користь оподаткування споживання, а не доходів.

Також можна сказати, що відсутня необхідність радикального коригування механізму оподаткування доходів фізичних осіб. Результати зарубіжного досвіду справляння персонального прибуткового податку показали, що в сучасних умовах в Україні застосування навіть найбільш успішних варіантів оподаткування доходів фізичних осіб за кордоном може не спрацювати. Так, у Великобританії в цілях оподаткування під поняттям фізичних осіб розуміють, окрім громадян, ще й асоціації, товариства. В Німеччині особливостю справляння цього податку є визначення обсягу відповідальності фізичної особи (обмежена чи не обмежена) [5]. В Україні традиційно асоціації та товариства оподатковуються аналогом зарубіжного корпоративного прибуткового податку. Передбачене Податковим кодексом зниження ставки оподаткування прибутку підприємств майже до рівня оподаткування доходів громадян позбавляє сенсу застосування британського або німецького варіантів оподаткування доходів асоціацій та товариств в Україні.

У законодавстві багатьох зарубіжних країн обов'язково враховується принцип резидентства та враховується сімейний стан фізичної особи. Резиденти сплачують податок виходячи з загального доходу (незалежно від територіального джерела походження), а нерезиденти — з доходу, отриманого на території даної країни. При визначенні резидентства у зарубіжних країнах в основному використовується критерій постійного житла. В країнах — членах Європейського союзу при оподаткуванні доходів фізичних осіб застосовується два підходи [6]:

— сукупне оподаткування доходів, за якого податок справляється із сукупного доходу подружжя (Польща, Італія, Великобританія);

— роздільне оподаткування доходів, за якого податок справляється з кожного члена подружжя окремо (Бельгія, Данія, Нідерланди, Швеція).

Справляння податку на доходи фізичних осіб в Україні відбувається за роздільним способом оподаткування доходів кожного члена подружжя [7], не передбачаючи можливості подачі декларації подружжям (домогосподарством). На наш погляд, оподаткування доходів подружжя в Україні в сучасних умовах запроваджувати рано, оскільки воно передбачає перехід на оподаткування доходів по декларації. Це призведе не тільки до збільшення витрат на адміністрування даного податку, але й може виступити додатковим чинником втрат бюджету, оскільки психологічно не все населення готове декларувати і сплачувати податки самостійно, плануючи свої доходи і витрати протягом року. Крім того, поширення практики нелегального або напівлегального працевлаштування громадян може стати додатковим чинником зменшення надходжень від ПДФО до бюджету при сукупному оподаткуванні доходів подружжя (якщо один з подружжя працює легально, інший — ні).

Показовим з точки зору відображення національних особливостей та традицій є досвід європейських країн в частині визначення об'єкту оподаткування податку на доходи фізичних осіб. Для відображення специфіки отримання доходів з різних джерел Європейською комісією запропонована наступна класифікація об'єктів оподаткування: доходи від праці за наймом, доходи від самозайнятої діяльності, доходи від капіталу, доходи від соціальних виплат та отриманих пенсій [8, с. 73]. Разом з тим, у чинному законодавстві України не проведено чіткої класифікації доходів, зокрема за критерієм економічної природи їх виникнення, а лише зазначено перелік доходів, які входять до загально-місячного та загального річного доходів. Чинне законодавство передбачає оподаткування окремих доходів громадян за іншими ставками (дивіденди, продаж майна тощо), однак частка таких доходів у загальних доходах громадян зростає повільно і є не настільки вагомою, що давало б підстави для підвищення податкового навантаження на такі види доходів.

Податкова політика європейських держав в частині формування механізму індивідуального прибуткового оподаткування спрямована на вирішення наявних соціальних

проблем, зокрема, шляхом функціонування гнучкої системи податкових пільг. Завдяки цьому значна частина соціальних видатків перекладається на приватні та державні компанії, які внаслідок їх здійснення мають змогу знизити своє податкове навантаження. Слід зазначити, що в податковому законодавстві країн ЄС до пільг податку на доходи відносять, зокрема: неоподаткований мінімум, тобто величину доходу, що не підлягає оподаткуванню (Іспанія, Німеччина, Франція, Бельгія тощо) або оподатковується за нульовою ставкою (Франція, Греція тощо) [9, с. 14]. В свою чергу, в Україні пільги з податку на доходи фізичних осіб можна поділити на такі групи: податкові соціальні пільги, податковий кредит, виключення доходів від певних операцій із складу загального місячного та загального річного доходів, зниження податкової ставки при оподаткуванні доходів від операцій між певними категоріями осіб.

Підвищення рівня оподаткування доходів працюючих громадян у вигляді заробітної плати в контексті запровадження оподаткування багатства або розкоші лише поглибить соціальне розшарування, збільшить напругу у суспільстві, стримуватиме становлення середнього класу, тобто, в цілому, може бути контрпродуктивним, попереджає Європейська Бізнес Асоціація [10]. Зважаючи на те, що в Україні безпечнішим і ефективнішим буде підвищення рівня оподаткування споживання, передусім за рахунок розширення бази оподаткування, у тому числі за рахунок предметів розкоші, підвищення рівня оподаткування доходів громадян не дасть позитивних результатів, а, навпаки, може стати причиною зменшення організованих заощаджень. Це пов'язано з тим, що в Україні кількість фізичних осіб, які офіційно декларують доходи, які перевищують 10 мінімальних заробітних плат є невеликою. За даними Пенсійного фонду України [11] кількість таких осіб не перевищує 100 тис. чоловік.

Внесення змін в оподаткування доходів громадян, у тому числі за рахунок збільшення кількості сходинок прогресії, або за рахунок поглиблення прогресії, не дасть позитивного ефекту у короткостроковому періоді, а у довгостроковому навпаки, може сприяти збільшенню обсягів тіньових доходів. Світовий досвід застосування розгорнутої прогресивної шкали оподаткування доходів громадян свідчить про необхідність врахування індивідуальних особливостей платника податку, зокрема — наявність родини, кількість дітей, розмір сукупного доходу, оподаткування індивідуального доходу чи доходу домогосподарства. Це значно ускладнить адміністрування податку та суттєво звузить базу оподаткування.

Зниження ставки податку з доходів фізичних осіб також є недоцільним, оскільки сприятиме збільшенню втрат бюджету внаслідок зменшення податкових надходжень та не сприятиме зростанню податкової бази у вигляді легалізації доходів населення, оскільки його гальмує інший чинник — високе податкове навантаження на фонд оплати праці, яке формує єдиний соціальний внесок.

Механізм справляння та розмір ставки єдиного соціального внеску є одним з вагомих чинників, який стримує зростання офіційних доходів населення. Серед фахівців популярним є припущення, що єдиний соціальний внесок у сучасних умовах є додатковим чинником тінізації економіки. Зниження навантаження на фонд оплати праці є реальною можливістю зростання офіційної зайнятості та заробітної плати, що сприятиме збільшенню податкових надходжень від ПДФО до бюджету та сприятиме збільшенню сукупного попиту, що у цілому позитивно відобразить динаміку на економічній динаміці.

Протягом останніх років дискусії щодо зниження податкового навантаження на фонд оплати праці точаться довкола необхідності збільшення ролі недержавного пенсійного страхування, що, безумовно, є вірним кроком, однак віддача від нього не може очікуватися у короткостроковій перспективі. З боку держави також реалізуються заходи стимулюючого характеру, направлені на зменшення навантаження, яке формує єдиний соціальний внесок.

На нашу думку, знизити навантаження на фонд оплати праці, яке формує єдиний соціальний внесок, можна за рахунок безпосереднього зниження його ставки з наступним перекладанням його на інший об'єкт оподаткування. На сьогоднішній день ідея такого перекладання частково реалізована, оскільки збір на обов'язкове пенсійне страхування справляється з операції купівлі-продажу ювелірних виробів (крім обручок) — 5 %, легкових автомобілів (при першій реєстрації) — 3—5 %, нерухомості — 1 %, при оплаті послуг стільникового зв'язку — 7,5 %. На нашу думку, фіскальний потенціал щодо сплати збору на обов'язкове пенсійне страхування із зазначених операцій на сьогоднішній день реалізовано не повністю. Так, за даними аналітиків корпорації УкрАвтопром в Україні, не зважаючи на повільне відновлення автомобільного ринку після кризи, спостерігається збільшення обсягів продажу легкових автомобілів преміум класу (у 2013 р. було подано 13 500 шт. таких автомобілів). Аналітики прогнозують подальше зростання ринку елітних автомобілів у середньому на 3,2 % щороку. Вартість таких автомобілів становить від 40 тис. дол. США, покупці таких автомобілів переважно не користуються кредитними ресурсами. Придбання такого автомобіля є для них одним із атрибутів достатку та успішності, тому незначні коливання ціни радикально попит на такі автомобілі не зменшать. На сьогоднішній день при першій реєстрації легкового автомобіля збір на обов'язкове пенсійне страхування сплачується у наступних розмірах [12]: якщо вартість автомобіля до 165 прожиткових мінімумів доходів громадян — 3 %, якщо від 165 до 290 прожиткових мінімумів доходів громадян — 4 %, більше 290 прожиткових мінімумів доходів громадян — 5 %. Підвищувати ставку збору на обов'язкове пенсійне страхування на автомобілі, вартість яких нижче 165 прожиткових мінімумів доходів громадян, вважаємо недоцільним, оскільки підвищення цін на автомобілі економ класу може виступити стримуючим чинником розвитку автомобільного ринку. Виходячи з цього, нами пропонується застосовувати таку шкалу справляння збору на обов'язкове пенсійне страхування при першій реєстрації легкових автомобілів (табл. 2).

Оскільки у вільному доступі відсутня статистика про обсяги продажу автомобілів по цінових категоріях, розрахунок додаткових надходжень від збору на обов'язкове пенсійне страхування можемо зробити тільки для автомобілів преміум класу виходячи з мінімальної ціни 290 прожиткових мінімумів (табл. 3).

Таким чином, за підвищення ставок збору на обов'язкове пенсійне страхування при купівлі-продажу автомобілів тільки за рахунок продажу автомобілів преміум класу бюджет додатково отримуватиме мінімум 100 млн грн. надходжень.

ВИСНОВКИ

Таким чином, основні фіскальні заходи регулювання доходів і витрат домогосподарств повинні бути направлені на зниження податкового навантаження на фонд оплати праці. Запропоновані заходи дадуть змогу одночасно забезпечити стимулювання сукупного попиту та притоку організованих заощаджень.

Література:

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — Электронная библиотека экономической литературы. — Режим доступа: <http://www.aup.ru/library/vn/000/>
- Андрущенко В.Л. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем: Теоретичні засади та практика використання / [В.Л. Андрущенко, В.М. Мельник, Ю.І. Ляшенко та ін.]; за ред. В.Л. Андрущенко, В.М. Мельника. — Ірпінь: Національний ун-т ДПС України, 2006. — 210 с.
- Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / [М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша, М.Я. Дем'яненко та ін.]; за ред. М.Я. Азарова. — К.: Наук.-дослід. фін. ін-т, 2004. — Т. 2: Соціальна спрямованість бюджетної політики. — 376 с.
- Білоцерківець В.В. Фіскальна політика та її роль в розвитку національного товарного виробництва: дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / В.В. Білоцерківець. — Д., 2001. — 204 с.
- Taxation trends in the European Union: Main results [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/Structures2011_main_results.pdf

Таблиця 3. Розрахункові надходження від збору на обов'язкове пенсійне страхування

Вартість продажу автомобілів, тис. грн.	Надходження від справляння збору, тис. грн.		Різниця, тис. грн.
	Ставка 5 %	Ставка 7 %	
4 768 470,00	238 423,5	333 792,9	95 369,4
4 921 061,04	246 053,05	344 474,27	98 421,22
5 078 534,99	253 926,75	355 497,45	101 570,7

Джерело: розраховано автором.

6. Paying Taxes. The Global picture. — The World Bank Doing Business Report: The World Bank and PricewaterhouseCoopers, 2011, p. 9. (51 p.).

7. Бурденко І.М. Податкова система як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку України / І.М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 3. — С. 150—159.

8. Мельник В. М. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні / В.М. Мельник, Г.С. Мельничук // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 44—52.

9. Касабова І.А. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень / І. Касабова // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 3. — С. 15—22.

10. Європейська бізнес Асоціація [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.eba.com.ua/uk/about-eba

11. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pfu.gov.ua

12. Порядок сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій, затверджений постановою КМУ: від 03.11.198 № 1740 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1740-98-%D0%BF>

References:

- E-library of economic literature, "Research about nature and reasons of people's riches", available at: <http://www.aup.ru/library/vn/000/> (Accessed 4 January 2015).
- Andruschenko, V. L. Mel'nyk, V.M. and Liashenko Yu. I. (2006), Podatkovi vazheli ta stymuly rozvytku hospodars'kykh system: Teoretychni zasady ta praktyka vykorystannia [Tax levers and stimuluses' of development of the economic systems: Theoretical principles and practice of the usage], Irpin', Ukraine.
- Azarov, M. Ya. Yaroshenko, F. O. Amosha, O. I. and Dem'ianenko, M. Ya. (2004), Biudzhethna polityka u konteksti stratehii sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy u 6 t. [A fiscal policy in the context of strategy of socio-economic development of Ukraine: in 6 volumes.], vol. 2, naukovy-doslidnyj finansovyj instytut, Kyiv, Ukraine.
- Bilotserkivets', V. V. (2001), "Fiscal politics and its role in the development of national commodity production", Abstract of PhD dissertation, Global economy, Ukraine.
- "Taxation trends in the European Union: Main results", available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/Structures2011_main_results.pdf in. (Accessed 4 January 2015).
- Paying Taxes. The Global picture (2011), "The World Bank Doing Business Report: The World Bank and PricewaterhouseCoopers", (2011), p. 9, p. 51.
- Burdenko, I. M. (2008), "Tax system as instrument of innovative-investment development of Ukraine", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 3, pp. 150—159.
- Mel'nyk, V. M. and Mel'nychuk, H. S. (2008), "Influence of the budgetary-tax adjusting on the development of industrial production in Ukraine", Finansy Ukrainy, vol. 12, pp. 44—52.
- Kasabova, I. A. (2008), "Structural politics in Ukraine: ways of perfection and directions of further changes", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 3, pp. 15—22.
- European business Association, available at: www.eba.com.ua/uk/about-eba (Accessed 4 January 2015).
- The official site of Pension Fund of Ukraine, available at: www.pfu.gov.ua (Accessed 7 November 2014).
- An order of payment of collection on obligatory state pension insurance from the separate types of economic operations, ratified by resolution of KМУ: from 03.11.198 № 1740, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1740-98-%D0%BF> (Accessed 4 January 2015).

Стаття надійшла до редакції 05.03.2015 р.

*З. В. Мокринська,
к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет, м. Київ*

ДОСВІД СТВОРЕННЯ АВСТРАЛІЙСЬКИХ ОБЛІКОВИХ СТАНДАРТІВ НА ОСНОВІ МСФЗ

*Z. Mokrynska,
PhD, Docent of Department of Finance, Accounting and Auditing National Aviation University, Kyiv*

EXPERIENCE CREATING AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BASED ON IFRS

Стаття присвячена вивченню особливостей ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Австралії. Наведено фактори, що вплинули на формування сучасної облікової практики та вимог до фінансової звітності. Охарактеризовано процес створення стандартів бухгалтерського обліку в Австралії. Розглянуто взаємодію Австралійської ради із стандартів бухгалтерського обліку та Ради з Міжнародних стандартів фінансової звітності.

The article is devoted to the study of features of accounting and financial reporting in Australia. Shows the factors that influenced the formation of the modern accounting practices and financial reporting requirements. The process of creating accounting standards in Australia. The interaction of the Australian Accounting Standards Board and the International Financial Reporting Standards Board.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності, австралійські стандарти обліку.

Key words: accounting, financial reporting, International Financial Reporting Standards, australian accounting standards.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Особливості бухгалтерського обліку Австралії, послідовність формування стандартів на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), можливість подальшого реформування бухгалтерської практики відповідно до потреб користувачів фінансової інформації на сьогодні залишаються малодослідженими у науковій літературі, що дозволяє обґрунтувати актуальність обраної для статті теми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На жаль, проблеми бухгалтерського обліку Австралії не достатньо досліджено вітчизняними вченими. Що стосується зарубіжних досліджень, то варто звернути увагу на дослідження проведені Камраном Ахмедом, Джоном Гудвіном та Річардом Хіні [5], зокрема, щодо ефекту від впровадження МСФЗ в Австралії, впливу їх застосування на фінансовий результат підприємств. Ще одним важливим дослідженням є праця Гаффікіна М. [3], який розглядав особливості регулювання практики бухгалтерського обліку у Австралії.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою даної роботи є вивчення історичного розвитку, сучасного стану бухгалтерської практики, особливостей регулювання обліку та звітності у Австралії, а також порядку створення нових австралійських облікових стандартів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Австралія стала однією з перших країн, яка вирішила перейти на МСФЗ. Рішення про впровадження МСФЗ Радою з фінансової звітності Австралії викликало багато дискусій та суперечок. Вважалося, що прийняття МСФЗ приведе до значних змін в багатьох наявних австралійських стандартах обліку і до нововведень, щодо фінансової звітності. Було необхідне переосмислення багатьох основних понять, методів, змін у бухгалтерському обліку, нові формати представлення фінансової інформації у відповідності до вимог міжнародної практики. Нові стандарти почали застосовуватися не лише для комерційних, а й для бюджетних та неприбуткових організацій. Впровадження МСФЗ на рівні місцевих державних органів влади складніше, ніж в приватному секторі, оскільки ці суб'єкти мають різні соціальні цілі і відмінні механізми їх досягнення. Проте цим подіям передували історичні етапи розвитку бухгалтерського обліку Австралії.

Перші спроби створення принципів бухгалтерського обліку в Австралії у базувались на раніше виданих Інститутом присяжних бухгалтерів Англії і Уельсу (ICAEW — Institute of Chartered Accountants in England and Wales). Саме вони були рекомендовані та видані Інститутом присяжних бухгалтерів в Австралії (ICAA — Institute of Chartered Accountants in Australia) у 1946 р., проте значного впливу на практику бухгалтерського обліку не мали, оскільки не було чіткого дотримання

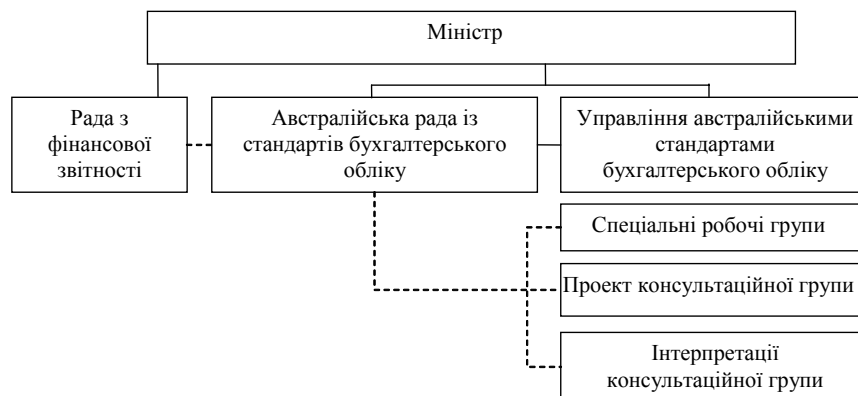


Рис. 1. Органи регулювання бухгалтерського обліку в Австралії

Джерело: [6].

даних стандартів. В другій половині ХХ ст. у Австралії існували дві професійні організації бухгалтерського обліку. Перша — ІСАА, яка включена до королівської хартії (юридична особа створена відповідно до рішення монарха) в 1928 р. і друга — Сертифіковані практикуючі бухгалтери Австралії (CPA — Certified Practising Accountants Australia), створена на початку 1950-х р. у зв'язку із об'єднанням декількох бухгалтерських організацій. Спочатку CPA Australia була відома як Австралійська асоціація бухгалтерів (ASA — Australian Society of Accountants), згодом змінила свою назву на Австралійську асоціацію дипломованих практикуючих бухгалтерів (ASCPA — Australian Society of Certified Practising Accountants) і, нарешті, в 2000 р., отримала звичну для нас назву CPA Australia. Протягом багатьох років було зроблено декілька невдалих спроб для об'єднання цих організацій. У 1960-і р. громадське занепокоєння, тиск зі сторони засобів масової інформації та загроза втручання уряду привели до необхідності співробітництва між двома бухгалтерськими організаціями, щодо створення стандартів бухгалтерського обліку. І спільно з Австралійським дослідним фондом бухгалтерського обліку (AARF — Australian Accounting Research Foundation) їх розробили. Незважаючи на благі наміри, у професійних організацій на той час були постійні проблеми з дотриманням австралійських стандартів бухгалтерського обліку. Така практика бухгалтерського обліку досить довго зберігалася і призвела до багатьох корпоративних скандалів у 1970-х р. У 1984 р. було створено Наглядову раду зі стандартів бухгалтерського обліку (ASRB — Accounting Standards Review Board), в обов'язки, якої входило розгляд і затвердження стандартів бухгалтерського обліку. Основна функція — пошук і фінансування досліджень, проблемних питань за посередництвом Ради зі стандартів бухгалтерського обліку (AcSB — Accounting Standards Board). ASRB мала законодавчу підтримку та працювала в дуже тісній співпраці з Радою зі стандартів бухгалтерського обліку і у вересні 1988 р. відбулося їх злиття. Таким чином, існування ASRB було недовгим і незабаром цю організацію змінила Австралійська рада зі стандартів бухгалтерського обліку (AASB — Australian Accounting Standards Board). На ранніх стадіях розробки стандартів бухгалтерського обліку найбільшою проблемою було їх дотримання. А законодавства щодо діяльності підприємств у кожному штаті були своїми, що стало перешкодою для регулювання бухгалтерського обліку. Як наслідок, в 1990-і р. урядом було здійснено ряд економічних реформ: спочатку прийняття закону "Про корпорації", з метою спрощення обліку, а потім в 1997 р. здійснено більш радикальні реформи в рамках процедур, відомих як Програма економічних реформ корпоративного права (CLERP — Corporate Law Economic Reform Program). Основним поточним питанням CLERP були стандарти бухгалтерського обліку. Таким чином, було припинено

саморегулювання бухгалтерського обліку в Австралії. Згодом у другій половині 1990-х р. економічна глобалізація призвела до необхідності розвитку австралійської практики бухгалтерського обліку відповідно до міжнародної. Тому наслідуючи приклад ЄС, 3 липня 2002 р. від AASB виступили із заявою, що Австралія прийме Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), згодом дане рішення було втілено у життя [3, с. 5—7]. Таким чином, розвиток австралійських стандартів бухгалтерського обліку в даний час визначається Радою з Міжнародних стандартів фінансової звітності. 1 січня 2005 р. Австралія прийняла МСФЗ та стала активним учасником створення та доопрацювання наявних міжнародних стандартів, тісно співпрацюючи з Радою з МСФЗ.

На сьогодні Австралійська рада зі стандартів бухгалтерського обліку (AASB) є державним агентством Австралії та виконує наступні функції [4]:

- розробляє концептуальної основи для оцінки нових стандартів;
- розробляє стандарти бухгалтерського обліку відповідно до закону "Про корпорації" 2001 р.;
- формулює стандарти бухгалтерського обліку;
- бере участь у розвитку та формування єдиних стандартів бухгалтерського обліку для використання у всьому світі.

Окрім розробки австралійських стандартів бухгалтерського обліку, AASB працює в напрямі вдосконалення Міжнародних стандартів фінансової звітності. Співробітники науково-дослідного центру уважно стежать за дослідницькими програмами і сприяють роботі Ради з МСФЗ за конкретними проектами за домовленістю.

На рисунку 1 подано відносини між органами, які формують стандарти бухгалтерського обліку у Австралії.

Розглянемо порядок взаємодії більш детально. Отже, міністр призначає голову Австралійської ради зі стандартів бухгалтерського обліку (AASB). Відповідальна перед міністром Рада з фінансової звітності (Financial Reporting Council — FRC) забезпечує стратегічний розвиток та консультації AASB, має можливість стежити за процесом формування стандартів бухгалтерського обліку в Австралії. Окрім того, саме FRC призначає членів ради AASB на різні терміни. Управління австралійськими стандартами бухгалтерського обліку надає технічні та адміністративні послуги, інформацію і рекомендації для AASB. Виконавчий директор управління звітує перед міністром. У AASB створено спеціальні робочі групи для розширення участі аналітиків в процесі розробки стандартів бухгалтерського обліку та для підвищення зворотного зв'язку зі сторони користувачів фінансової звітності. Спеціальні робочі групи є основним джерелом інформації для забезпечення зворотного зв'язку за окремими проектами. До груп входять ко-

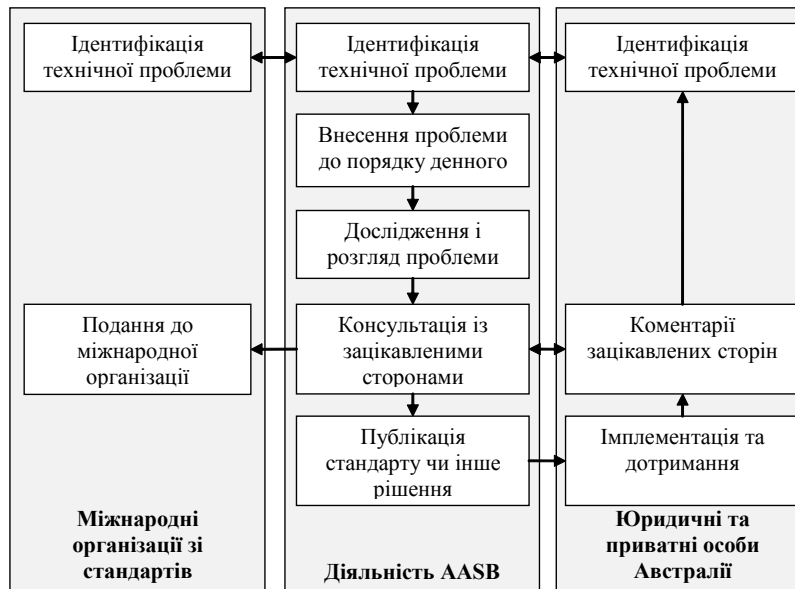


Рис. 2. Процес створення стандартів ААСБ

Джерело: [7].

ристувачі спеціальної групи і спеціальна група по неприбутковим організаціям. Мета першої групи полягає у сприянні ААСБ, щодо підвищення обізнаності про те, як інвестори та інвестиційні експерти, актуарії та кредитні аналітики, кредиторі та рейтингові агентства використовують фінансові звіти та їх інформаційні потреби. Хоча зустрічі груп не є відкритими для громадськості, ААСБ зазвичай отримує звіт про діяльність групи. Група допомагає ААСБ, для виявлення проблем і пріоритетів, що представляють особливий інтерес для професійного інвестиційного співтовариства і внести свій вклад у розробку проектів з точки зору користувачів інформації. Мета діяльності спеціалізованої групи по неприбутковим організаціям полягає у підвищенні обізнаності про проблеми фінансової звітності, що впливають на рішення вкладників, кредиторів, громадських організацій та їх інформаційні потреби. Дана група допомагає ААСБ на всіх етапах процесу формування стандартів, у тому числі визначення проблем і пріоритетів, що представляють особливий інтерес для неприбуткових підприємств [6].

ААСБ продовжує діяльність по раціоналізації фінансової звітності в Австралії відповідно до вимог МСФЗ. ААСБ видає стандарти, які складається з двох рівнів вимог для підготовки фінансової звітності загального призначення (GPFs — general purpose financial statements):

— Рівень 1: Австралійські стандарти бухгалтерського обліку.

— Рівень 2: Австралійські стандарти бухгалтерського обліку — спрощенні вимоги до розкриття інформації.

Вимоги 1 рівня вимагають застосування МСФЗ та інтерпретацій, випущених Радою з МСФЗ (IASB), з деталізацією по пунктам, щодо застосування кожного стандарту в австралійському середовищі.

Вимоги 2 рівня включають вимоги визнання, оцінки та подання рівня 1, але значно спрощені вимоги до розкриття інформації в порівнянні з рівнем 1.

Стандарти бухгалтерського обліку Австралії також включають в себе вимоги, специфічні для австралійських юридичних осіб. У більшості випадків, ці вимоги стосуються підприємств неприбуткових секторів чи державної сфери та включають додаткову інформацію для розкриття, яка стосується внутрішніх, нормативних та інших питань. При розробці вимог до організацій державного сектору, ААСБ розглядає вимоги Міжнародних стандартів обліку в державному секторі (IPSAS — International Public Sector Accounting Standards), які ви-

дано Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності для громадського сектору (IPSASB — International Public Sector Accounting Standards Board) та Міжнародною федерацією бухгалтерів.

На рисунку 2 представлена спрощена схема процесу створення австралійських стандартів бухгалтерського обліку.

Міжнародна організація ідентифікує технічне питання. Технічна проблема може бути ідентифікована Радою з МСФЗ (IASB) або Комітетом з інтерпретації МСФЗ (IFRIC). Оскільки Австралія прийняла МСФЗ з 1 січня 2005 р., то програмні питання роботи IASB та IFRIC, також включені у програму роботи ААСБ, хоча ступінь участі ААСБ залежить від тематики питання і може бути як обов'язковим, так і не обов'язковим. Технічне питання також може бути ідентифіковане Радою міжнародних стандартів обліку в державному секторі (IPSASB). Члени і співробітники ААСБ можуть визначити перелік технічних запитань, які потребують розгляду. Австралійські зацікавлені сторони можуть консультуватися у ААСБ з питань, які, на їх думку, повинні бути розглянуті ААСБ або міжнародною нормотворчою організацією. Наприклад, питання можуть бути підняті в контексті підвищення актуальності і достовірності фінансової інформації чи скорочення витрат на фінансову звітність. Коли технічне питання було ідентифіковане, ААСБ буде розробляти проектні пропозиції. Проектна пропозиція містить оцінку потенційних вигод від впровадження проекту, витрати на нього, ресурси, наявні і вірогідні терміни. Потім ААСБ розгляне проектну пропозицію та прийме рішення щодо того, чи є проект доцільним і чи слід його додавати до її порядку денного (робочої програми). Коли питання було включено до порядку денного, ААСБ обговорює документи розроблені та подані співробітниками ААСБ, вирішують коло питань, альтернативні підходи. Вони можуть спиратися на відповідні матеріали від IASB, IPSASB, Ради стандартів фінансової звітності Нової Зеландії, або від інших організацій. Після того, як дослідження було завершено, ААСБ готує відповідні документи доступні для громадського обговорення та обговорення із зацікавленими сторонами. Попередній проект, як правило, є проектом нового стандарту або проект поправок до стандарту [7].

Дотримання австралійських стандартів бухгалтерського обліку та інтерпретацій контролюється також і іншими організаціями зокрема:

Таблиця 1. Стандарти бухгалтерського обліку AASB

№	Назва	Дата видання	Дата набрання чинності
1	Перше застосування австралійських стандартів бухгалтерського обліку	грудень 2013	1 січня 2014
2	Виплати на основі акцій	червень 2014	1 липня 2014
3	Об'єднання бізнесу	червень 2014	1 липня 2014
4	Договори страхування	грудень 2013	1 січня 2014
5	Необоротні активи, призначені для продажу, та припинена діяльність	грудень 2013	1 січня 2014
6	Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів	грудень 2007	1 січня 2009
7	Фінансові інструменти: розкриття інформації	грудень 2013	1 січня 2014
8	Операційні сегменти	червень 2014	1 липня 2014
9	Фінансові інструменти	грудень 2014	1 січня 2018
10	Консолідована фінансова звітність	вересень 2014	1 січня 2014
11 FP	Угоди про спільну діяльність [для некомерційних організацій]	грудень 2012	1 січня 2013
12	Розкриття інформації про частки участі в інших компаніях	грудень 2013	1 січня 2014
13	Оцінка справедливої вартості	червень 2014	1 липня 2014
14	Відстрочені рахунки тарифного регулювання	червень 2014	1 січня 2016
15	Виручка від договорів з клієнтами	грудень 2014	1 січня 2017
101	Подання фінансової звітності	грудень 2013	1 січня 2014
102	Товарно-матеріальні запаси	грудень 2013	1 січня 2014
107	Звіт про рух грошових коштів	серпень 2013	1 січня 2014
108	Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки	грудень 2013	1 січня 2014
110	Події після звітної дати	вересень 2012	1 липня 2013
111	Договори на будівництво	червень 2010	1 липня 2013
112	Податок на прибуток	грудень 2013	1 січня 2014
116	Нерухомість, будівлі та обладнання	червень 2014	1 липня 2014
117	Оренда	вересень 2012	1 липня 2013
118	Дохід	грудень 2013	1 січня 2014
119	Виплати працівникам	червень 2014	1 липня 2014
120	Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу	грудень 2013	1 січня 2014
121	Вплив змін валютних курсів	грудень 2013	1 січня 2014
123	Витрати на позики	вересень 2014	1 липня 2013
124	Операції з пов'язаними сторонами	червень 2014	1 липня 2014
127	Окрема фінансова звітність	серпень 2013	1 січня 2014
128 FP	Інвестиції в асоційовані компанії та спільні підприємства [для некомерційних організацій]	грудень 2012	1 липня 2013
128 NFP	Інвестиції в асоційовані компанії [для неприбуткових організацій]	грудень 2012	1 липня 2013
129	Фінансова звітність в умовах гіперінфляції	червень 2009	1 січня 2009
131 NFP	Участь у спільних підприємствах [для неприбуткових організацій]	грудень 2012	1 липня 2013
132	Фінансові інструменти: подання інформації	грудень 2013	1 січня 2014
133 FP	Прибуток на акцію [для некомерційних організацій]	грудень 2012	1 липня 2013
133 NFP	Прибуток на акцію [для неприбуткових організацій]	грудень 2012	1 липня 2013
134	Проміжна фінансова звітність	грудень 2013	1 січня 2014
136	Знецінення активів	грудень 2013	1 січня 2014
137	Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи	червень 2014	1 липня 2014
138	Нематеріальні активи	червень 2014	1 липня 2014
139	Фінансові інструменти: визнання та оцінка	червень 2014	1 липня 2014
140	Інвестиційна нерухомість	червень 2014	1 липня 2014
141	Сільське господарство	вересень 2012	1 липня 2013
1004	Внески	вересень 2012	1 січня 2013
1023	Договори загального страхування	грудень 2013	1 січня 2014
1031	Суттєвість	грудень 2013	1 січня 2014
1038	Договори страхування життя	грудень 2013	1 січня 2014
1039	Скорочена фінансова звітність	грудень 2012	1 січня 2013
1048	Інтерпретація стандартів	грудень 2013	1 січня 2014
1049	Фінансова звітність всього уряду і органів державного управління	грудень 2013	1 липня 2014
1050	Адміністровані статті	грудень 2013	1 січня 2014
1051	Земля під дорогами	грудень 2013	1 січня 2014
1052	Деталізоване розкриття інформації	червень 2014	1 липня 2014
1053	Застосування рівнів австралійських стандартів бухгалтерського обліку	червень 2014	1 липня 2014
1054	Австралійські доповнення розкриття інформації	травень 2011	1 липня 2013
1055	Бюджетна звітність	грудень 2013	1 липня 2014
1056	Об'єкти пенсійного страхування	червень 2014	1 липня 2016

Джерело: [1].

— Австралійська комісія з цінних паперів та інвестицій (ASIC — Australian Securities and Investments Commission);
 — Австралійське управління пруденційного регулювання (APRA — Australian Prudential Regulation Authority);
 — інші Федеральні, обласні та територіальні урядові організації;
 — Сертифіковані практикуючі бухгалтери Австралії (CPA — Certified Practising Accountants Australia);

— Інститут присяжних бухгалтерів в Австралії (ICAA — Institute of Chartered Accountants in Australia);
 — Інститут громадських бухгалтерів (IPA — Institute of Public Accountants).

У таблиці 1 наведено стандарти бухгалтерського обліку Австралії. Деякі з них почнуть застосовуватись в обов'язковому порядку лише з наступних звітних періодів, але можуть бути застосовані і до введення в дію.

"Звітні особи" в Австралії це як правило, великі підприємства такі, як публічні акціонерні товариства, пенсійні фон-

Таблиця 2. Перелік річної фінансової звітності в Австралії

Документ	Параграф закону «Про корпорації»
Звіт про фінансовий стан станом на кінець року	295 (2) і 296 (1)
Звіт про сукупний дохід за рік	295 (2) і 296 (1)
Звіт про рух грошових коштів за рік	295 (2) і 296 (1)
Звіт про зміни у капіталі	295 (2) і 296 (1)
Консолідована фінансова звітність, якщо цього вимагають стандарти обліку	295 (2) і 296 (1)
Примітки до фінансової звітності (розкриття вимагається за австралійськими стандартами бухгалтерського обліку, і інша інформація, необхідна, щоб дати правильне і вірне уявлення)	295 (3)
Заява директорів, що фінансова звітність відповідає стандартам бухгалтерського обліку, надає достовірну і правдиву інформацію, є об'єктивні підстави вважати, що компанія / організація зможе погасити свої зобов'язання, фінансова звітність була складена відповідно до закону «Про корпорації»	295 (4)
Звіт директорів, у тому числі оголошення обраного незалежного аудитора	298-300A
Звіт аудитора	301 і 308

Джерело: [2].

ди і державні організації, які мають оприлюдити результати своєї діяльності для широкого кола людей; наприклад, для акціонерів, вкладників пенсійних фондів та уряду.

Основою для ведення бухгалтерського та подання фінансової звітності у Австралії є закон "Про корпорації". Відповідно до нього, вимоги до звітності підприємства залежать від того, мале чи велике це підприємство. Для малого підприємства має бути актуальним хоча би дві вимоги з наступних:

- валова виручка менше, ніж 10 млн дол. за рік;
- загальна сума активів менше 5 млн дол. станом на кінець року;
- менше ніж 50 співробітників на кінець року.

Фінансова звітність австралійських підприємств повинна відповідати австралійським стандартам бухгалтерського обліку. В свою чергу стандарти бухгалтерського обліку в Австралії відповідають вимогам МСФЗ. Окрім того, форма 388 фінансової звітності повинна бути заповнена і подана відповідним органам з документами, переліченими в таблиці 2.

Параграф 319 закону "Про корпорації" вимагає оприлюднення фінансової звітності протягом трьох місяців після закінчення фінансового року. Всі інші компанії повинні подати свої фінансові звіти протягом чотирьох місяців після закінчення фінансового року. Звітність доведеться подавати і у випадку відсутності прибутку [2].

ВИСНОВКИ

Таким чином, бухгалтерські організації зробили великий вклад у розвиток практики бухгалтерського обліку та фінансової звітності у Австралії, впровадженні нових для країни міжнародних норм та стандартів. Історично склалося так, що суттєвий вплив на розвиток бухгалтерської системи Австралії був зроблений Великобританією, як наслідок тогочасної колонізації. Поштовхом для розвитку бухгалтерського обліку став початок ХХ ст. Сьогодні Австралія повинна постійно розвивати та доповнювати систему бухгалтерського обліку, щоб відповідати вимогам міжнародної практики бухгалтерського обліку. В цьому допомагає застосування МСФЗ. Але разом з тим виникає ряд труднощів. Проблемні запитання і далі ускладнюються зростаючою глобалізацією більшості аспектів сучасного життя, а особливо економіки та бізнесу.

Література:

1. Accounting standards [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.aasb.gov.au/Pronouncements/Current-standards.aspx>
2. Financial reports [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://asic.gov.au/regulatory-resources/financial-reporting-and-audit/preparers-of-financial-reports/financial-reports/>

3. Gaffikin M. Regulation: Standardising Accounting Practice [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1037&context=accfinwp>

4. IFRS Application Around the World Jurisdictional Profile: Australia [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Australia-IFRS-Profile.pdf>

5. Kamran A., Goodwin J., Heaney R. The Effect of IFRS Adoption on the Financial Reports of Local Government Entities [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1370&context=aabfj>

6. Organisational Structure [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.aasb.gov.au/About-the-AASB/Organisational-structure.aspx>

7. The Standard-Setting Process [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.aasb.gov.au/About-the-AASB/The-standard-setting-process.aspx>

References:

1. Accounting standards (2015), "Australian Accounting Standards Board", available at: <http://www.aasb.gov.au/Pronouncements/Current-standards.aspx> (Accessed 1 March 2015).
2. Financial reports (2015), "Australian Securities and Investments Commission", available at: <http://asic.gov.au/regulatory-resources/financial-reporting-and-audit/preparers-of-financial-reports/financial-reports/> (Accessed 1 March 2015).
3. Gaffikin, M. (2006), "Regulation: Standardising Accounting Practice", pp. 5—7, available at: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1037&context=accfinwp> (Accessed 1 March 2015).
4. IFRS Application Around the World Jurisdictional Profile: Australia (2015), "International Financial Reporting Standards", available at: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Australia-IFRS-Profile.pdf> (Accessed 3 March 2015).
5. Kamran, A. Goodwin, J. Heaney, R. (2012), "The Effect of IFRS Adoption on the Financial Reports of Local Government Entities", available at: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1370&context=aabfj> (Accessed 1 March 2015).
6. Organisational Structure (2015), "Australian Accounting Standards Board", available at: <http://www.aasb.gov.au/About-the-AASB/Organisational-structure.aspx> (Accessed 1 March 2015).
7. The Standard-Setting Process (2015), "Australian Accounting Standards Board", available at: <http://www.aasb.gov.au/About-the-AASB/The-standard-setting-process.aspx> (Accessed 1 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 09.03.2015 р.

А. Ю. Остапенко,
к. е. н., науковий співробітник відділу економіки і політики аграрних перетворень,
ДУ "Інституту економіки прогнозування НАН України"

СКЛАДОВІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

A. Ostapenko,
PhD in economics, research scientist in department of economics and policy of agrarian transformations,
State organization "Institute for economics and forecasting of NAS of Ukraine"

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF STRATEGIC PLANNING OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY

У статті актуалізуються питання необхідності та доцільності застосування стратегічного планування для різних суб'єктів господарювання, в тому числі стосовно аграрного сектора національної економіки. Окреслюється історія зародження та розвитку стратегічного планування як у світі, так і в колишньому Радянському Союзі, вивчається його сутність, переваги та результативність використання. Досліджуються особливості стратегічного планування для аграрного сектора країни. Наводяться напрями розвитку й удосконалення стратегічного планування в аграрному секторі економіки України на основі запропонованого алгоритму дій, які потрібно здійснити на різних рівнях управління, зокрема на державному, регіональному та на рівні аграрних підприємств. Зазначений алгоритм складається з семи етапів і при цьому охоплює завдання для всіх рівнів суб'єктів економічної діяльності.

The article actualizes the need and expediency of strategic planning for various economic entities, including the agricultural sector of the national economy. The history of origin and development of strategic planning both in the world and in the former Soviet Union is identified; its essence is studied, as well as its benefits and effectiveness of use. The features of strategic planning for the agricultural sector are investigated. The directions of development and improvement of strategic planning in the agricultural sector of Ukrainian economy are proposed, based on the proposed algorithm of actions to be implemented at the various management levels, including the national, the regional and the level of agricultural enterprises. The indicated algorithm includes seven stages and thus covers the task for all levels of economic entities.

Ключові слова: стратегічне планування, аграрний сектор, алгоритм дій, напрями удосконалення, розвиток.
Key words: strategic planning, agriculture, algorithm of actions, directions of improvement, development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах невизначеності майбутнього, мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища, необхідності внесення змін у діяльність або функціонування суб'єктів економіки, особливої актуальності набуває стратегічне планування. Стратегічне планування дозволяє передбачати майбутні проблеми та прогнозувати перспективи розвитку, сприяє зменшенню ризику при прийнятті рішень, забезпечує інтеграцію цілей і завдань усіх структурних одиниць і виконавців, підвищує результативність у довгостроковій перспективі та зміцнює внутрішню структуру підприємства, сектора чи економіки в цілому. Проте увага, яка приділяється стратегічному плануванню, не порівнянна з його потенціалом. Особливо це стосується аграрного сектора національної економіки, для якого стратегічне планування може принести значну кількість переваг. Саме тому необхідним є аналіз можливих напрямів розвитку стратегічного планування аграрного сектора України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичним засадам стратегічного планування присвячували свої праці І. Ансофф, Д. Гудштейн, К. Ендрюс, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Г. Мінцберг, К. Омае, А. Стрікланд, А. Томпсон, Д. Хан, А. Чандлер, Г. Штайнер та інші. Серед вітчизняних дослідників концепції

стратегічного планування розглядають Л. Артеменко, О. Берданова, В. Богданович, Л. Євчук, Л. Козак, І. Кушнір, Л. Лаврів, М. Лесечко, Р. Рудницька, А. Семенченко, І. Смолін, А. Циганюк, З. Шершньова та ін. Щодо застосування стратегічного планування в аграрному секторі, то цю проблему досліджували такі вчені як О. Бородіна, П. Березівський, М. Брусенко, В. Галанець, Б. Колісник, О. Могильний, О. Попова, І. Прокопа та ін. Проте стратегічне планування в більшості випадків розглядається лише на мікроекономічному рівні з нечастим адаптуванням до аграрних підприємств, не кажучи вже про стратегічне планування розвитку аграрного сектора на макроекономічному рівні.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз складових та можливих напрямів розвитку й удосконалення стратегічного планування в аграрному секторі економіки України, що сприятиме його піднесенню.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних умовах господарювання суб'єктам економічної діяльності, окрім оперативного планування, необхідно також застосовувати стратегічне планування, що дає змогу адаптуватися до мінливого зовнішньо-



Рис. 1. Результативність стратегічного планування

Джерело: побудовано автором.

го середовища та забезпечити досягнення стабільного розвитку як окремого підприємства, так і держави. Стратегічне планування — це моделювання шляху до досягнення певного бажаного стану підприємства, регіону, сектора, економіки в цілому. Стратегічне планування на макрорівні — це розробка розрахованого на тривалий період часу курсу руху, державної політики регулювання національної економіки чи окремого сектора, визначення пріоритетних цілей, шляхів і засобів їх реалізації.

Якщо розглядати історію зародження й розвитку стратегічного планування, можемо зазначити, що в радянській і світовій економічній думці існували відмінності у розвитку даного поняття. У Європі стратегічне планування з'явилося наприкінці 50-х рр. ХХ століття, у США воно поширилося у середині 60-х рр., а вже до середини 70-х років стратегічне планування використовувалося не лише на мікро-, але й на макрорівні. За своєю суттю стратегічне планування — це результат інтеграції маркетингового і довгострокового планування. Його основоположниками є А. Чандлер, К. Ендрюс та І. Ансофф, на основі їх концепцій стратегічне планування було зосереджене на маркетингу, макроекономічному середовищі, товарному асортименті та життєвому циклі продукції. На початку 80-х рр. сюди був доданий конкурентний аналіз завдяки М. Портеру, чия книга "Стратегії конкуренції" [1] зробила значний внесок у теорію стратегічного планування. До середини 90-х рр. до аспектів стратегічного планування додаються теорії ключових концепцій, ціннісних дисциплін, екосистем, зміни правил гри.

Говорячи про радянську економічну літературу, слід зазначити, що до початку 1990-х років питанням стратегічного планування не приділялася значна увага. Воно вважалось придатним для застосування в основному на капіталістичних підприємствах, а відтак — не вартим вагомих досліджень. Однак можна припустити, що першим стратегічним планом в Радянському Союзі була програма розвитку економіки на 10—15 років, прийнята й затверджена у 1920 році. Перші кроки становлення планової системи управління економікою пов'язані також зі створенням Державної планової комісії Ради Міністрів Української РСР — Держплану УРСР (грудень 1921 р.). Держплан УРСР був покликаний здійснювати державне планування економічного та соціального розвитку Української РСР, активно використовувати переваги планової системи управління економікою, підняти авторитет плану.

Іншим яскравим прикладом були п'ятирічні плани та генеральні програми колишнього СРСР. Генеральні програми склалися на три роки з окремою розбивкою за кожним роком. П'ятирічні плани, які мали назву "п'ятирічки", були основною формою стратегічного планування в Радянському Союзі. Це були загальнодержавні централізовані економічні плани, розроблені Державним комітетом планування та засновані на теорії продуктивних сил. Кожен із них був націлений на всебічний розвиток економіки за усіма галузями, включно з сільським господарством. З кінця 90-х років розробка п'ятирічних планів у СРСР, а потім і в пострадянських країнах була припинена, що супроводжувалося поглибленням економічної кризи в 90-ті роки [2; 3; 4; 5; 6].

У подальшому, з переходом України до незалежного державного розвитку, стратегічному плануванню приділялась не така значна увага. Усі зусилля і наявні ресурси спрямовувались у інше русло, а саме: на розвиток економіки. При цьому переважало поточне планування.

Проте стратегічне планування має значну кількість переваг і здатне сприяти розвитку суб'єктів господарювання. Серед них потрібно виокремити виявлення виникаючих проблем, підготовку до раптових змін зовнішнього середовища, покращання координації дій, можливість ліпшого розподілу ресурсів, збільшення можливостей забезпечення необхідною інформацією, а також покращання контролю тощо (рис. 1).

Отже, стратегічне планування — важливий і дієвий інструмент для будь-якого підприємства й економіки загалом, адже при ефективному застосуванні воно здатне забезпечити значну кількість переваг і суттєво покращити стан суб'єктів господарювання, регіонів, окремих секторів, національної економіки, розширити можливості прогресивного розвитку. Не виключення й аграрний сектор економіки, а також окремі аграрні підприємства.

Особливість стратегічного планування в аграрному секторі зумовлена його специфікою. Стримуючі фактори перешкоджають розвитку аграрного сектора, його ефективному функціонуванню, що зумовлює необхідність і доцільність державного регулювання у цій сфері, зокрема — стратегічного планування, яке є інструментом сприяння покращанню майбутнього стану вітчизняного аграрного сектора, його вдосконалення та піднесення.

У сукупності стратегічних напрямів розвитку України, пов'язаних зі станом, можливостями та перспективами аграрного сектора, пріоритетними є продовольче забезпечення та продовольча незалежність держави, сталий агроекологічний розвиток, соціальне піднесення сільських територій і спрямування аграрного потенціалу на задоволення потреб населення, інтеграція країни у світовий агропродовольчий ринок. Отже, покращання стану аграрного сектора сприяє й піднесенню національної економіки в цілому.

Як відомо, аграрна діяльність підпадає під значні ризики, саме тому надзвичайно доречним і вкрай необхідним для неї є розробка чіткої процедури продуманих кроків і взаємопов'язаних дій, які повинні виконуватись на шляху до піднесення аграрного сектора. Саме реалізація сукупності цих кроків та дій і пов'язана із сутністю стратегічного планування.

Стратегічне планування розвитку аграрного сектора України в сучасних ринкових умовах здійснюється із урахуванням важливих соціальних, економічних, екологічних завдань, спираючись на науково обґрунтовані прогнози та рекомендації.

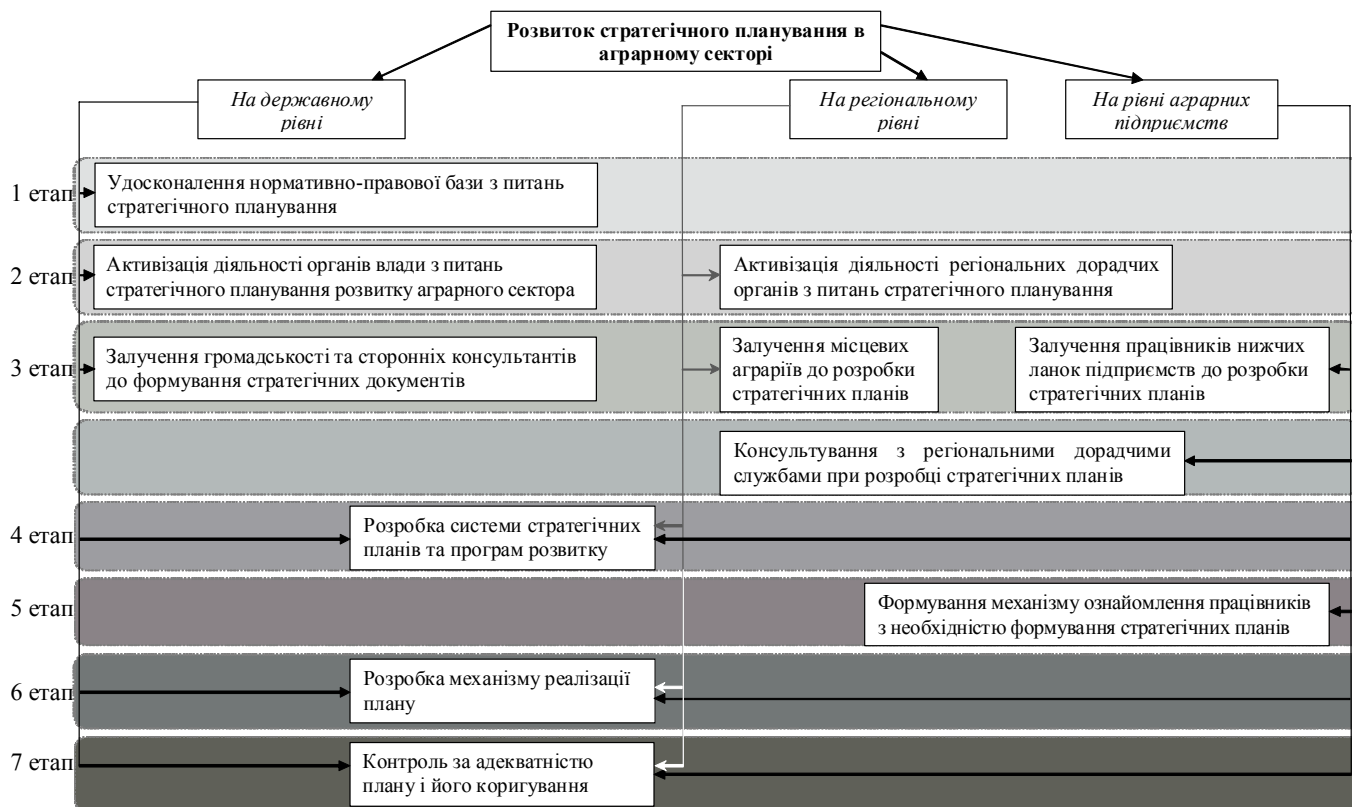


Рис. 2. Алгоритм дій для розвитку системи стратегічного планування в аграрному секторі

Аграрні підприємства через відсутність належної державної підтримки розвиваються не дуже ефективно. Зрозуміло, що рівень стратегічного планування за таких обставин недостатній. Головна увага зосереджується на прийнятті поточних рішень, а наявні ресурси розподіляються лише з огляду на сьогоденні потреби. Виключенням можуть бути хіба що великі агрохолдинги, сформовані здебільшого за західними зразками. Тим не менше, аграрний сектор має ряд особливостей, саме тому йому необхідна розробка специфічної, адаптованої до конкретних ринкових умов, системи стратегічного планування.

Ще одна з проблем неефективного стратегічного планування на українських підприємствах виявляється в тому, що сама система та методи стратегічного планування є запозиченими з інших країн світу, а відтак, не завжди відповідними вітчизняним умовам господарювання. Звідси виникають негативні ефекти при стратегічному плануванні, коли реальні наслідки не співпадають з очікуваними та, відповідно, із задіяними ресурсами [7; 8; 9].

Зазначене необхідно враховувати у ході реалізації завдань стратегічного планування. Доречно, на нашу думку, представити загальний алгоритм дій, які потрібно здійснити на різних рівнях управління для розвитку системи стратегічного планування в аграрному секторі економіки України (рис. 2).

Державний рівень управління. Перш за все, слід розробити нові підходи, які були б засновані на теорії та практиці стратегічного планування, враховували закордонний досвід, але водночас були би пристосовані до вітчизняного аграрного сектора з його специфікою та особливостями. Як зазначалось, основною проблемою є відсутність належної законодавчої та нормативно-правової бази. Нагальним завданням є прийняття Закону України "Про державне стратегічне планування", проект якого був розроблений у 2011 році та нині перебуває на повторному першому читанні. Закон визначив би основні засади системи державного стратегічного планування розвитку країни, встановив механізм проходження відповідних документів через усі стадії про-

цесу стратегічного планування, визначив повноваження учасників даного процесу. Проектом Закону передбачено і введення відповідних державних стратегічних документів, так потрібних в Україні. Також необхідним є прийняття Закону, який би конкретизував основні засади та механізм впровадження стратегічного планування саме в аграрному секторі (як на макро-, так і на мікро-рівні).

Перспективним, на нашу думку, може стати й створення окремого державного органу (з відділом із питань аграрного сектора), який займався б стратегічним плануванням, наприклад, комісії, центру чи агенції, або наділення планованими функціями існуючого органу. На даний орган (службу) можна було б покласти зобов'язання щодо регламентації стратегічного планування, інформаційного, науково-аналітичного та ресурсного забезпечення цього процесу, контролю й нагляду за його здійсненням, розроблення відповідних інформаційних ресурсів і технологій, надання консультацій регіональним і місцевим органам влади, підприємствам, планування підготовки кадрів тощо.

Корисним буде й залучення сторонніх консультантів. Ними можуть бути іноземні особи з країн, в яких аграрне виробництво подібне до українського, і які приймали участь у створенні стратегічних планів розвитку своїх держав. Вони зможуть поділитися досвідом і поінформувати про можливі проблеми, що виникали у процесі стратегічного планування та які слід враховувати при розробці відповідних документів.

Регіональний рівень управління. Необхідно також здійснювати стратегічне планування на регіональному рівні. Адже кожна область України має відмінні соціально-економічні проблеми та перспективи розвитку, свої особливості, зокрема, йдеться про природні й трудові ресурси, природно-кліматичні умови, виробничий і фінансовий потенціал. Відповідно, мета й цілі стратегічних планів окремих регіонів також можуть різнитися між собою. Тому стратегічний план, розроблений для конкретної області, буде ефективнішим, забезпечить кращі результати та дасть змогу повною мірою реалізувати потенціал і можливості регіону. Крім того, створити такий план легше,

адже необхідно зібрати меншу кількість даних і обробити меншу кількість інформації, порівно з загальнодержавним стратегічним планом. При цьому потрібно брати до уваги й тенденції розвитку економіки країни загалом, адже регіональний план розвитку повинен відповідати та доповнювати національний, а не суперечити йому. Позитивним може стати створення регіональних дорадчих органів з питань стратегічного планування. Також варто доручити державним обласним адміністраціям і рекомендувати обласним радам спільно з громадськістю розробити стратегії аграрного розвитку кожного регіону та в подальшому контролювати й оцінювати усі етапи їх реалізації. Певні кроки в цьому напрямі вже зроблені. Зокрема деякі області такі як, наприклад, Чернівецька та Рівненська, мають довгострокові стратегії розвитку сільських територій. Доцільно продовжувати розробляти такі стратегічні плани для усіх областей.

Рівень управління аграрних підприємств. Важливим є стратегічне планування і для окремих аграрних підприємств. Необхідно створити стратегічний план розвитку, який би відповідав специфіці окремого підприємства та був би цілком пристосований до нього. До розробки плану варто залучити не лише вище керівництво окремого підприємства, але й працівників нижчих ланок, щоб план був найбільш повним і в найбільшій мірі відображав пропоновані зміни. Після розробки стратегічного плану слід оцінити його реальність. Для цього можна використовувати такі критерії, як своєчасність висунення стратегічної ідеї, узгодженість із характером і направленістю змін зовнішнього ринкового середовища, відповідність рівню конкурентоспроможності підприємства, захищеність від дій конкурентів, забезпеченість власними ресурсами, відповідність професійному рівню керівництва. Потім стратегічний план потрібно оцінити за ступенем методичної придатності: адаптивність плану, варіативність планових рішень, оптимальність деталізації, часова орієнтація методологічних підходів, збалансованість елементів, адресність планових завдань, цільова спрямованість плану [10]. Коли сформований план пройшов перевірку на реальність і методичну придатність, його необхідно довести до усіх працівників для ознайомлення та реалізації.

Звісно, запровадження та реалізація принципів і методів стратегічного планування на вітчизняних підприємствах значною мірою залежить від розміру та меншою мірою — від організаційно-правової форми підприємства. Так, на великих підприємствах, наприклад — агрохолдингах, складові стратегічного планування наявні і сьогодні. На дрібних підприємствах, а особливо — фермерських господарствах, не говорячи вже про господарства населення, не варто сподіватися на запровадження елементів стратегічного планування навіть у найближчій перспективі.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, можна зробити висновок, що стратегічне планування — надзвичайно важливе як для окремих господарюючих суб'єктів, так і для національної економіки, є дієвим й ефективним інструментом для досягнення цілей підприємств, секторів та економічної системи, покращання їх стану та збільшення можливостей розвитку. Стратегічне планування виробляє ефективний механізм усунення негативних умов і факторів, за рахунок чого забезпечується реалізація сформованих завдань ринкових суб'єктів. Стратегічне планування на рівні аграрних підприємств уособлює мікроекономічний рівень і безпосередньо покладається на суб'єктів господарювання. Регіональний або загальнодержавний регулятивний вплив тут обмежений і може мати рекомендаційний (дорадчий) характер. Водночас державні органи влади чи місцевого самоврядування повинні створювати умови зацікавленості та залученості економічних одиниць до активізації стратегічного планування.

Одним із спонукальних факторів тут є наявність і дієвість стратегічного планування аграрного розвитку на рівні окремих регіонів і країни в цілому що, на сьогодні фактично має обмежений характер і потребує подальших досліджень.

Література:

1. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
2. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: автореф. дис. на получение науч. степени доктора экономических наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / В.С. Катькало. — СПб, 2007. — 41 с.
3. Лесечко М.Д. Стратегічне планування / М.Д. Лесечко, Р.М. Рудніцька. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2004. — 76 с.
4. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування. — К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ Агенції "Стандарт"), 2008. — 412 с.
5. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. — СПб.: Питер, 2005. — 496 с.
6. Faulkner D.O. The Oxford Handbook of Strategy: A strategy overview and competitive strategy / D.O. Faulkner, A. Campbell. — NY: Oxford University Press, 2003. — 544 p.
7. Євчук Л.А. Стратегічний менеджмент як механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.А. Євчук // Економіка АПК. — 2011. — № 9. — С. 103—107.
8. Колісник Б.І. Стратегічне планування ефективності функціонування лісогосподарського комплексу регіону: монографія / Б.І. Колісник; ІПРЕД НАНУ. — Одеса: Фенікс, 2008. — 264 с.
9. Семин А. Стратегическое планирование и управление в системе регионального агропромышленного комплекса / А. Семин // АПК: экономика, управление. — 2008. — № 1. — С. 18—23.
10. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: монографія / І.В. Смолін. — К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2004. — 244 с.

References:

1. Porter, M.E. (1998), *Stratēhija konkurentsii* [Competitive strategy], *Osnovy*, Kyiv, Ukraine.
2. Katkalo, V.S. (2007), "Evolution of Strategic Management Theory", Sc.D. Thesis, Economics and management of national economy, Saint Petersburg, Russia.
3. Lesechko, M.D. and Rudnits'ka, R.M. (2004), *Stratēhichne planuvannia* [Strategic planning], LRIDU NADU, Lviv, Ukraine.
4. Mintsberh, H. (2008), *Zlit i padinnia stratēhichnoho planuvannia* [The rise and fall of strategic planning], *Vydavnytstvo Oleksii Kapusty (pidrozdil Ahentsii "Standart")*, Kyiv, Ukraine.
5. Petrov, A.N. (2005), *Stratēhicheskyj menedzhment* [Strategic management], *Pyter*, Saint Petersburg, Russia.
6. Faulkner, D.O. (2003), *The Oxford Handbook of Strategy: A strategy overview and competitive strategy*, Oxford University Press, NY, USA.
7. Yevchuk, L.A. (2011), "Strategic management as a mechanism to ensure the competitiveness of agricultural enterprises", *Ekonomika APK*, vol. 9, pp. 103—107.
8. Kolisnyk, B.I. (2008), *Stratēhichne planuvannia efektyvnosti funktsionuvannia lisohospodars'koho kompleksu rehionu* [Strategic planning of efficiency of functioning of forestry complex of region], *Feniks*, Odesa, Ukraine.
9. Semyin, A. (2008), "Strategic planning and management in the system of regional agriculture", *APK: ekonomika, upravlenye*, vol. 1, pp. 18—23.
10. Smolin, I.V. (2004), *Stratēhichne planuvannia rozvytku orhanizatsii* [Strategic planning of Organization Development], *Kyivs'kyj natsional'nyj torhovel'no-ekonomichnyj universytet*, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2015 р.

*О. Ю. Мозилевская,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Киевский Международный Университет*

ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ — ЭФФЕКТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*O. Mohylevska,
Ph.D in Economics, Associate Professor of Economy and Management Department, Kyiv International University*

INTERNAL MARKETING IS EFFECTIVE CONSTITUENT OF THE MARKETING SYSTEM MANagements BY AN INDUSTRIAL ENTERPRISE IN STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

В статье рассматриваются ключевые аспекты концепции внутреннего маркетинга с позиции философии бизнеса. Сформулированы принципы эффективной мотивации персонала как важного фактора конкурентоспособности предприятия. Обоснована необходимость выбора инновационной системы управления персоналом в маркетинговой системе промышленного предприятия.

The article deals with the key aspects of conception of the internal marketing from position of business philosophy. Principles of effective motivation of personnel are set forth as an important factor of competitiveness of an enterprise. The necessity of choice of innovative system personnel management in the marketing system of an industrial enterprise is grounded.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, внутренний маркетинг, капитализация бизнеса, стратегическое развитие.

Key words: personnel management, motivation, internal marketing, capitalization of business, strategic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Эффективное управление предприятием невозможно без создания внутри него такой атмосферы, когда весь персонал заинтересован в достижении общей цели, каждый ощущает свою личную причастность к победам и поражениям коллектива. Сегодня успех или неудача в бизнесе во многом зависят от творческой активности работников организации, их готовности взять на себя ответственность за принимаемые решения. Необходимо понимание того, что высокий уровень управления может сложиться только в случае максимального использования потенциала человеческого ресурса.

События последних лет в Украине, в том числе экономический кризис, рост уровня конкуренции, финансовая нестабильность, низкая инновационная активность и острый дефицит высококвалифицированных специалистов в промышленной сфере привели к тому, что возникла потребность в корректировке корпоративного управления и системы управления персоналом на отечественных промышленных предприятиях. Опыт инновационного развития передовых стран мира показы-

вает, что интеллектуальный потенциал в промышленной сфере можно увеличить, формируя инновационную восприимчивость через подготовку специалистов в области экономики и управления производством. Инновационное развитие промышленных компаний напрямую связано с профессиональной компетентностью работающих в них специалистов и уровнем корпоративной культуры.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

В мировой практике маркетинговый инструментарий в управлении человеческими ресурсами используется с конца XX в., в отечественной практике промышленных предприятий данный подход к управлению персоналом не получил должного распространения до настоящего времени. Большинство предприятий маркетинговые функции в кадровой политике сводят к функциям планирования потребности в персонале и организации рекламных мероприятий, подобные меры носят временной характер и не работают на долгосрочную перспективу.

Исследование ряда промышленных компаний показало, что система управления персоналом отечественных предприятий нуждается в усовершенствовании. Действия руководства предприятия и инвестиции, на наш взгляд, должны быть направлены как на развитие системы оплаты труда, так и корпоративной культуры. Зарубежный опыт экономически развитых стран свидетельствует о том, что выживание в условиях конкуренции и эффективная деятельность предприятия во многом зависят от его кадровой политики.

Проблема человеческого фактора обсуждается в работах ряда отечественных и зарубежных авторов: Ахмеда П.К., Бруна М., Голубкова Е.П., Гренрооса К., Кибанова А., Колота А.М., Котлера Ф., Рафика М., Уткина Э.А., Фатхутдинова Р.А. и др. На поиск путей ее решения направлены усилия как теоретиков менеджмента и маркетинга, так и многих практиков. Сегодня теоретический менеджмент, имея в своем арсенале все необходимые методы планирования и организации труда, нацелен на поиск маркетинговых механизмов эффективного управления персоналом. Основная цель — обеспечение максимально высокого уровня эффективности труда, направленного на капитализацию и инновационное развитие предприятия, воспитание мотивированного и клиентоориентированного персонала. Необходим синтез теоретических знаний в области менеджмента и маркетинга и практического применения концепций управления персоналом. Однако границы этих наук еще не получили достаточной определенности на сегодняшний день.

Философия управления персоналом — это формирование поведения отдельных работников по отношению к целям развития предприятия. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации кадрового потенциала.

Для украинских промышленных предприятий проблема мотивации — достаточно новая задача. Процветание отечественного производства во многом зависит от успешного решения данной задачи. Актуальность нашего исследования обусловлена необходимостью выбора инновационной системы управления персоналом в маркетинговой системе промышленного предприятия, обладающей наиболее эффективными механизмами и способами мотивации трудового коллектива предприятия.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Современные проблемы в управлении персоналом требуют инновационных решений, адаптации зарубежного опыта к отечественным условиям. В условиях турбулентности рыночной среды маркетинг становится органической составной частью системы управления персоналом на предприятии.

Инновационное развитие рыночной деятельности предприятия предполагает маркетинговый подход применительно к сфере управления человеческими ресурсами. На наш взгляд, связать единым маркетинговым процессом все управленческие технологии позволит маркетинговое управление персоналом. Данное направление развития подразумевает выстраивание, стимулирование, координирование и интегрирование персонала для эффективного применения корпоративных и функциональных стратегий с целью удовлетворения потребителя через процесс взаимодействия с мотивированным и клиентоориентированным персоналом. Ф. Котлер делит маркетинг на традиционный, внутренний и маркетинг взаимоотношений. По нашему мнению, маркетинговое управление, как базовая составляющая системы управления промышленным предприятием, основывается на холистической концепции маркетинга. Маркетинг взаимоотношений, маркетинг интегрированных коммуникаций, внутренний маркетинг, маркетинг социальной ответственности — все это составные час-

ти концепции холистического маркетинга. Таким образом, подобный подход к маркетингу характеризуется тесной стыковкой всей маркетинговой деятельности, целью которого является реальное удовлетворение потребности потребителей и увеличения рыночной стоимости бизнеса.

Концепцию внутреннего маркетинга, ориентированного на персонал предприятия, предложил один из представителей Скандинавской школы маркетинга Кристиан Гренроос: "Идея внутреннего маркетинга заключается в том, что сотрудники организации должны быть мотивированы на осмысленное обслуживание клиентов, клиентоориентированность и заинтересованность в результатах работы с помощью активного применения маркетингового подхода к внутриорганизационному рынку сотрудников" [13]. Английские ученые Рафик М. и Ахмед П. К. утверждают: "Внутренний маркетинг — это планомерные действия по преодолению сопротивления персонала изменениям, мотивация и интеграция сотрудников с целью эффективной реализации корпоративных и функциональных стратегий" [14].

Одни сводят внутренний маркетинг к формированию корпоративной культуры, другие считают его лишь инструментом мотивации персонала и одной из задач отдела кадров, ограничивая тем самым возможности этого направления маркетинга. Ф. Котлер полагает, что стратегия внутреннего маркетинга направлена на отношения компании с персоналом: маркетинговые методы нужно применять для того, чтобы побуждать сотрудников качественно обслуживать потребителей [8]. По мнению Е. Голубкова [5], автора словаря-справочника по маркетингу, внутренний маркетинг направлен на эффективное обучение и мотивацию сотрудников, непосредственно осуществляющих контакты с клиентами, а также на создание условий, при которых сотрудники работают как единая команда, обеспечивая наиболее полное удовлетворение запросов потребителей.

Задача внутреннего маркетинга — создание внутри организации среды, максимально ориентированной на клиента. С этой целью организация должна рассматривать своих сотрудников как внутренних клиентов. Процесс их наиболее эффективной мотивации (удовлетворения) и есть предмет внутреннего маркетинга. Философия внутреннего маркетинга достаточно проста. Внутренний маркетинг напрямую связан с новой парадигмой маркетинга, называемой маркетингом отношений (relationship marketing). Исследователи маркетинга эмпирически установили, что через эффективное удовлетворение нужд персонала, находящегося в контакте с потребителями, фирма увеличивает свои возможности эффективно удовлетворять, а значит, и удерживать, внешних потребителей, что является гарантом долгосрочной выживаемости фирмы на рынке.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Одним из элементов управленческой деятельности является маркетинг. Однако не следует забывать о роли человеческих ресурсов в достижении стратегических целей организации. Сегодня ученые пытаются совместить в единую систему маркетинг-менеджмент организации и управление персоналом. Маркетинг — вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена [9]. Управление персоналом — вид деятельности по руководству людьми, направленный на достижение целей организации, предприятия путем использования труда, опыта, таланта этих людей с учетом их удовлетворенности трудом [6].

Таким образом, маркетинг направлен на потребителя (покупателя, клиента), сферой применения маркетинга является внешняя среда организации; управление персоналом подразумевает воздействие на работника, который является элементом внутренней среды организации. Связь этих двух видов деятельности формирует

новые подходы к менеджменту организации. Внутренний маркетинг изучает работника как ключевого стратегического ресурса организации, с помощью которого возможно решение конкретных целевых задач.

Возрастание роли внутреннего маркетинга обусловлено необходимостью взаимодействия между рынками рабочих мест, покупателей рабочей силы, самой рабочей силы; потребностью внутрифирменного кадрового регулирования и рационального использования потенциала человеческих ресурсов. Таким образом, элементом новой концепции управления человеческими ресурсами является внутренний маркетинг. Исследования показывают, что персонал, удовлетворенный своей работой, легче усваивает заданные стандарты работы и более качественно обслуживает внешних потребителей, превращаясь в фактор успешного внешнего маркетинга. Руководство фирмы может разработать великолепную внешнюю стратегию маркетинга, однако успех этой стратегии будет существенно зависеть от профессиональной компетентности персонала и культуры обслуживания внешних потребителей.

Опрос руководителей ряда промышленных предприятий показал, что 80% инвестиций в развитие системы мотивации идет на увеличение фонда оплаты труда, около 10% денежных средств вкладывается в развитие социальной мотивации. Материальные факторы далеко не всегда выходят на первый план. На наш взгляд, необходим новый подход руководства к управлению персоналом, который использует широкий спектр современной системы мотивации труда: продвижение по службе, публичная оценка заслуг работника, воспитание корпоративного духа, создание сплоченного коллектива.

Духовная (ментальная) сплоченность достигается путем формирования единой бизнес-идеологии компании: миссии — предназначения персонала, идентификации — самоопределения персонала и ценностей — мотиваторов. Наличие бизнес-идеологии позволит создать ментальный фильтр отбора персонала и сформировать сплоченный рабочий коллектив, в котором устанавливается единый вектор развития, преследуются одни цели.

Традиционно мотивация изучалась как средство повышения производительности труда. Но нам представляется, что современному предприятию необходим новый постулат: работа должна быть организована так, чтобы она приносила человеку удовлетворение. И лишь как следствие реализации этого постулата будет достигнута высокая производительность труда, эффективность деятельности и рост доходов предприятия.

Особенностью управления персоналом в стратегии инновационного развития предприятия является возрастающая роль личности работника. На наш взгляд, необходимо разработать новый подход к управлению персоналом на промышленных предприятиях:

- определение философии управления персоналом;
- создание совершенных служб управления персоналом;
- применение новых технологий в управлении персоналом;
- выработка совместных ценностей, социальных норм, установок поведения.

Повышение роли персонала связано с развитием наукоемкого производства, что привело к росту удельного веса специалистов высокой квалификации. В связи с этим, основу концепции управления персоналом инновационного промышленного предприятия составляет роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачей организации.

Управление трудовыми ресурсами, на наш взгляд, целесообразно рассматривать как составную часть и необходимое условие реализации комплекса маркетинговых мероприятий относительно управления эффек-

тивностью бизнеса. Главным в этом вопросе становится сотрудник, как ресурс, способный на креативные и инновационные решения, которые, в конечном итоге, являются основой успешной конкуренции и выживания. По нашему мнению, предприятию необходимо создать модель влияния эффективности персонала на результаты бизнеса. Ключевым звеном в данной модели будет заинтересованность сотрудников. Это повышенная эмоциональная и интеллектуальная связь, которую они испытывают по поводу своей работы. Именно заинтересованность в дальнейшем влияет на уровень удовлетворенности клиентов, производительность труда, что в свою очередь, улучшает финансовые результаты, повышает рентабельность производственной деятельности.

Среди важнейших факторов, которые обуславливают заинтересованность персонала, можно назвать следующие: доверие и честность; отношения с руководителем; характер работы; перспективы карьерного роста; видимая связь между индивидуальной эффективностью и результатами деятельности предприятия; развитие сотрудника; коллеги / члены команды; гордость за свое предприятие. Заинтересованность не только повышает скорость и качество выполняемых процедур, но и питает среду, в которой сотрудники готовы создавать лучшие бизнес-процессы.

На определенном этапе развития предприятия появляется проблема — необходимость наладить взаимодействие таких специализированных функций, как маркетинг, управление финансами, управление персоналом. На этом этапе именно директор по персоналу часто является инициатором процесса осознания стратегии компании, поскольку для оценки персонала и для осуществления других стратегических инициатив, ему необходимо понимать не только долгосрочные цели компании, но и ценности, на которых будет базироваться стратегия. Таким образом, предприятие объективно подходит к этапу систематизации менеджмента, началом которого является внедрение стратегического планирования. Происходит это в зависимости от специфики рынка и самого бизнеса.

Параллельно с систематизацией менеджмента происходит процесс формирования корпоративной культуры, независимо от того, осознает компания это или нет. После борьбы разных ценностей, управленческих решений, которые базируются на противоречивых принципах, складывается корпоративная культура, которая формируется вокруг определенных ценностей. Ключевым связующим звеном между стратегией предприятия и его корпоративной культурой служат ценности. Связующим звеном ценности является только тогда, когда совпадают бизнес-ценности, задекларированные компанией (инновационность, результативность, свобода, гибкость), и фактические, реальные ценности, вокруг которых сформировалась корпоративная культура (контроль, стабильность, порядок, эффективность).

Управленческий консалтинг позволяет отслеживать определенные тенденции, которые происходят на рынке труда. Владельцы и руководители бизнеса являются носителями культуры предприятия. Для решения проблемы различных ценностей персонала в каждом конкретном случае нужен индивидуальный подход, но в целом, на наш взгляд, следует направлять усилия в следующих направлениях:

- осознание и четкое построение принципов корпоративной культуры;
- учет отличий в ценностях сотрудников, управленцев, владельцев бизнеса;
- создание системно-индивидуальных подходов к обучению сотрудников;
- разработка системы стимулирования и мотивации, которая учитывает индивидуальность в ценностных ориентирах разных сотрудников.

Ответственность за такой важный элемент бизнеса, как персонал ложится, в первую очередь, на директора

по персоналу. Анализируя информацию, основанную на выборке последних объявлений в Интернете о поиске директора по персоналу, можно сделать предположение, что рынок формирует систему естественного отбора для кандидатов. Отсутствует упоминание о компетенции "понимания бизнеса" относительно коммерческих и финансовых принципов управления предприятием, равно, как и компетенция "стратегическое мышление", понимание корпоративных целей своей деятельностью. Исследованные объявления сводятся к ряду таких требований, как: управление службой персонала компании; делопроизводство и соблюдение требований Кодекса законов о труде; организация учебы и проведение оценки персонала.

На наш взгляд, это не гарантирует существенного улучшения финансовых показателей, прироста стоимости акций акционеров, увеличения объема продаж. Можно допустить, что причиной тому, что не срабатывают лучшие международные практики может быть несоответствие внедряемых систем управления персоналом целям компании и ее финансовому состоянию.

На наш взгляд, для успешной работы предприятию необходимо с учетом поставленных целей определить место директора по персоналу в структуре предприятия. Желательно, чтобы директор по персоналу входил в коллегиальный орган управления предприятия. Для выполнения своих профессиональных задач директор по персоналу, в первую очередь, должен владеть такими компетенциями, как понимание бизнеса и стратегическое мышление, и только потом — знаниями и навыками по управлению персоналом. Инвестирование в планирование, постановку целей и предоставление обратной связи позволит руководству предприятия получить существенный взнос в развитие бизнеса от директора по персоналу.

При организации любой системы мотивации очень важно определить место человеческого капитала в деловой модели компании. Параметрами оценки могут быть стоимость создания данного капитала и стоимость его эксплуатации. Один из параметров стоимости создания человеческого капитала — стоимость обучения отдельно взятого специалиста. Сложнее оценить опыт работы и жизненную зрелость, важные в групповых отношениях. Еще сложнее — слаженность командного взаимодействия, которое является результатом коллективного опыта. Стоимость эксплуатации человеческого капитала состоит из инвестиций в его развитие и текущих расходов в виде фиксированных (зарботной платы) и переменных (премий, бонусов) выплат.

У человеческого капитала есть много общего с другими видами активов предприятий. Например, можно вычислить объем продаж на единицу производственного оборудования и на одного менеджера по продаже. Но есть у человеческого капитала и фундаментальное отличие — собственные цели людей. Сотрудники могут делать свою работу, демонстрируя энтузиазм и вкладывая душу, а могут работать точно по инструкции. Опыт показывает, что к внедрению системы мотивации необходимо относиться как к отдельному проекту, тогда шансы на успех внедрения большие. Отношения работодателя и наемного работника все больше приближаются к гибким — договорным, которые позволяют использовать человеческий капитал, как важный рычаг повышения конкурентоспособности. Вознаграждение работает, когда оно привязано к результату. Результат должен определяться, исходя из личных целей сотрудников, связанных с целью предприятия.

На наш взгляд, для успешной работы предприятия на промышленном рынке можно предложить следующие рекомендации по мотивированию персонала. Разработка и употребление системы мотивации персонала начинается с понимания собственной деловой модели,

которая включает бизнес-систему (предложение потребителям, цепочка формирования стоимости, ресурсная база) и организационную систему (организационная структура, культура и процессы). Понимание деловой модели позволяет оценить роль человеческого капитала в ресурсной базе бизнеса и возможности мотивации в организационной системе, которая сложилась. Понимание роли человеческого капитала в деловой модели позволяет оценить бюджетные рамки системы мотивации в форме постоянных и переменных расходов, инвестиций в человеческий капитал и возможной части дополнительной прибыли, полученной за счет личных усилий сотрудников. Требования к результативности позволяют сформулировать требования к персоналу: знание, навыки, опыт работы и личные качества, например, коммуникабельность, гибкость, креативность. Требования к персоналу и его результативности позволяют определить задачи системы мотивации. Формулировка задач системы мотивации на промышленном предприятии дает возможность выбрать адекватные инструменты мотивирования (табл. 1).

Выбор инструментов существенно зависит от специфики бизнеса, фазы жизненного цикла компании и задач системы мотивации. Поэтому стоит отметить важность поиска точного баланса между мотивирующими и стимулирующими инструментами. Стимулирующие инструменты поощряют результаты, важные для бизнеса и обеспечивают материальные вознаграждения за индивидуальные или групповые достижения. Мотивирующие инструменты поощряют факторы, важные для сотрудника и связанные с ростом компетентности, гордостью за личные достижения и причастностью к успеху компании. Учет предложений на рынке труда — выбор материальной составляющей мотивации, которая существенно зависит от ситуации, сложившейся на рынке, с вознаграждением. Поэтому предприятию необходимо двигаться вместе с рынком и использовать прогрессивные формы оплаты.

К принципам эффективной мотивации, по нашему мнению, можно отнести:

- понятные цели на всех уровнях организации;
- баланс интересов сотрудников и компании (внутренний контракт);
- прозрачные критерии оценки результативности сотрудников и служб;
- баланс материальной и культурной составляющих системы мотивации;
- связь системы мотивации и других систем управления;
- соблюдение руководством условий внутреннего контракта.

Система мотивации для бизнеса с высокой ценностью человеческого капитала — важный фактор конкурентоспособности. Только тщательным образом подобранный и точно мотивированный на достижение результата персонал способен реализовать себя и достичь эффективных показателей в работе.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Маркетинг — ключевая функция бизнеса. Чтобы компания успешно работала на рынке, нужно заинтересовать каждого сотрудника в ее развитии. Сущность внутреннего маркетинга персонала в том, что отношения компании и работников строятся на тех же принципах, что и отношения компании с клиентами. Руководство фирмы предлагает сотрудникам продукт — должность, работник покупает этот продукт, оплачивая его своим трудом. Таким образом, ориентация на клиента — основа традиционного маркетинга — дополняется ориентацией на внутреннего потребителя — сотрудника.

Рыночные отношения представляют достаточно возможностей для эффективного управления предприятием. Обобщая разработки в области менеджмента

предприятия, можно сформулировать характерные черты современного корпоративного управления:

— рассмотрение предприятия как целостной системы, что позволяет исследование организации в единстве ее составных частей;

— применение к управлению ситуационного подхода, согласно которому вся организация внутри предприятия есть реакция на разные действия извне;

— поворот бизнеса к "организационной культуре предприятия", заинтересованный подход к стратегии управления персоналом, формированию системы мотивации и креативного мышления персонала, которое обеспечивает восприимчивость ко всему новому;

— признание предприятия как социальной системы, эффективность которой зависит от ее главного ресурса — человека.

Практическое воплощение этих принципов управления требует коренного пересмотра всей философии бизнеса. Одновременно меняются подходы к формированию стратегии управления персоналом предприятия.

Сущность внутреннего маркетинга можно определить как философию управления человеческими ресурсами организации, единый управленческий процесс интеграции множественных ее функций. Рассмотрение концепции внутреннего маркетинга с позиций философии бизнеса и инновационного развития предприятия позволяет выделить его следующие ключевые элементы:

- мотивированный и удовлетворенный персонал;
- клиентоориентированность и заинтересованность в продажах;
- использование маркетингового подхода к внутреннему рынку организации;
- межфункциональная интеграция.

Литература:

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. — СПб.: Питер, 1999.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 1999.
3. Брун М. Внутрифирменный маркетинг как элемент ориентации на клиента / Брун М. // Проблемы теории и практики управления. — 1996. — №6. — С. 66.
4. Вадайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций / С.В. Вадайцев. — М.: Информационно-издательский дом "Филин", 1997.
5. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник / Е.П. Голубков; 2-е изд. — М.: Дело, 2001. — 440 с.
6. Кибанов А. Организация маркетинга персонала / А. Кибанов, И. Дуракова // Кадровик. Кадровый менеджмент. — 2008. — №11. — С. 23—25.
7. Колот А.М. Мотивация, стимулювання й оцінка персоналу: навчаль. посібник / А.М. Колот. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с.
8. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей. Маркетинг XXI века / Котлер Ф., де Без Ф. Т.; пер. с англ. Т.Р. Тэор. — СПб.: Издательский Дом "Нева", 2005. — 432 с.
9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. В. Б. Боброва. — М.: Прогресс, 1991. — 567 с.
10. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин. — М.: Экмос, 2000. — 352 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО "Бизнес-школа: Интел-Синтез", 2000. — 640 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО "Бизнес-школа: Интел-Синтез", 1997. — 304 с.
13. Ballantyne D. Reframing Internal Marketing for Relationship Marketing / D. Ballantyne. — Argentina: AMA International Marketing Educators' Conference, 2000.

Таблица 1. Инструменты мотивирования

Стимулирование и мотивирование	Индивидуальная мотивация	Коллективная мотивация
Материальная составляющая (стимулирование)	Инвестиции в работника	Инвестиции в развитие группы
	Заработная плата	Групповой бонус
	Переменная часть (бонус)	
Нематериальная (культурная) составляющая (мотивирование)	Статус - должностной или профессиональный рост	Общественное признание достижений группы
	Личный комфорт	Признание статуса компании
	Общественное признание	

14. Rafiq M. The scope of internal marketing: defining the boundary between marketing and human resource management / M. Rafiq, P.K. Ahmed // Journal of Marketing Management — 1993. — No. 3. — P. 219—232.

References:

1. Ambler, T. (1999), Prakticheskij marketing [Practical marketing], Piter, S-Peterburg, Rossiya.
2. Ansoff, I. (1999), Novaja korporativnaja strategija [New corporate strategy], Piter, S-Peterburg, Rossiya.
3. Brun, M. (1996), "Inwardly brandname marketing as element of customer focus", Problemy teorii i praktiki upravleniya, vol. 6, pp. 66.
4. Vadajcev, S.V. (1997), Ocenka biznesa i innovacij [Estimation of business and innovations], Informacionno-izdatelskij dom "Filin", Moskva, Rossiya.
5. Golubkov, E. P. (2001), Marketing: slovar'-spravochnik [Marketing: reference dictionary-book], Delo, Moskva, Rossiya.
6. Kibanov, A. and Durakova, I. (2008), "Organization of personnel marketing", Kadrovik. Kadrovyy menedzhment, vol. 11, pp. 23—25.
7. Kolot, A. M. (1998), Motivatsiya, stimulyuvannya y otsinka personalu [Motivation, stimulation and estimation of personnel], KNEU, Kiiv, Ukraïna.
8. Kotler, F. and de Bez, F.T. (2005), Novye marketingovytehnologii. Metodiki sozdaniya genialnyh idej. Marketing XXI veka [New marketing technologies. Methodologies of creation of genius ideas. Marketing of the XXI century], Izdatelskij Dom "Neva", S-Peterburg, Rossiya.
9. Kotler, F. (1991), Osnovy marketinga [Marketing bases], Progress, Moskva, Rossiya.
10. Utkin, E. A. (2000), Osnovy motivatsionnogo menedzhmenta [Bases of motivational management], Ekmos, Moskva, Rossiya.
11. Fatkhutdinov, R. A. (2000), Strategicheskij marketing [Strategic marketing], ЗАО "Biznes-shkola: Intel-Sintez", Moskva, Rossiya.
12. Fatkhutdinov, R. A. (1997), Innovatsionnyy menedzhment [Innovative management], ЗАО "Biznes-shkola: Intel-Sintez", Moskva, Rossiya.
13. Ballantyne, D. (2000), "Reframing Internal Marketing for Relationship Marketing", AMA International Marketing Educators' Conference, Argentina.
14. Rafiq, M. and Ahmed, P.K. (1993) "The scope of internal marketing: defining the boundary between marketing and human resource management", Journal of Marketing Management, vol. 3, pp. 219—232.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2015 р.

УДК 336.71.078.3

Л. Б. Штефан,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ, м. Вінниця

СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ

L. Shtefan,

Ph.D. in Economics, assistant professor of finance and credit,

Vinnitsia Training and Research Institute of Economy, Vinnitsa

METHODS OF APPROACH TO IMPROVING STRESS TEST BANKS

У статті розглянуто сучасні методичні підходи банківського нагляду до процедури стрес-тестування як окремих банків, так і банківської системи в цілому. Виявлено, що підходи до стрес-тестування мають визначатися структурними характеристиками банку, його спеціалізацією на ринку банківських послуг та відповідним профілем ризиків. Традиційними методами оцінки стійкості банків до негативних змін у фінансовому середовищі є сценарний аналіз та аналіз чутливості. Дані підходи потребують доповнення моделями, побудованими з урахуванням індивідуальності профілю ризиків та специфіки діяльності банків. Запропоновано математичний метод кластеризації сегментів ринку банківських послуг із використанням методу нейронних мереж самоорганізуючих карт Кохонена для опрацювання уніфікованого підходу до стрес-тестування однорідних структурно-функціональних груп банків.

In the article the modern methodological approaches to banking supervision procedures stress tests of individual banks and the banking system as a whole. Found that approaches to stress testing should be determined structural characteristics of the bank and its specialization in the banking market and the corresponding risk profile. Traditional methods of evaluation of stability of bank to adverse changes in the financial environment are script analysis and sensitivity analysis. These are approaches require additions models what created based on individual risk portfolio and the specific activities of banks. A mathematical method of clustering segments of the banking market by the method of self-organizing neural networks, Kohonen maps to work out a common approach to stress testing of similar structural and functional groups of banks.

Ключові слова: банківський нагляд, стрес-тестування, стійкість банків, сценарний аналіз, аналіз чутливості, кластерний аналіз.

Key words: banking supervision, stress testing, the stability of banks, scenario analysis, sensitivity analysis, cluster analysis.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У системі банківського нагляду протягом останніх років активно впроваджується методологія стрес-тестування, яка являє собою аналіз чутливості і стійкості банків до різного виду негативних дій. Стрес-тестування надає кількісну та якісну оцінку стійкості окремих банків і банківської системи в цілому до негативних змін у фінансовому середовищі: курсів валют, котирування цінних паперів, цін на різні фінансові активи, а також до фінансової кризи та різноманітних її проявів.

Національним банком України розроблені відповідні методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [4], спрямовані на визначення підходів до оцінки стабільності банку за межами нормального операційного процесу та встановлення ступеня витривалості у разі виникнення екстремальних подій.

Запропонований підхід ґрунтується на кількісній оцінці ризиків шляхом зіставлення величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та шокової величини зміни зовнішнього фактора — валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за визначеними припущеннями. За допомогою стрес-тестування визначаються особливо вразливі місця окремих сфер діяльності банків.

Банки самостійно визначають перелік і типи ризиків, які для них найбільш актуальні. Ураховуючи світовий досвід щодо здійснення стрес-тестування та рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, банкам рекомендовано здійснювати стрес-тестування за такими ризиками:

- кредитний ризик;
- ризик ліквідності;
- ринковий ризик (валютний ризик, ризик зміни процентної ставки);
- операційний ризик.

Проблема полягає у відмінності профілів ризиків для різних банків і обмеженості впровадження уніфікованих підходів до оцінки внутрішніх методик стрес-тестування органами банківського нагляду. Враховуючи особливості структурних та масштабних характеристик окремих груп банків, їх функцій та наслідків впливу на розвиток системи, питання формалізації підходів до стрес-тестування є важливою науковою і практичною задачею. Методичні підходи до стрес-тестування мають розвиватися за напрямками підвищення ризиків, орієнтованих на однорідні групи банків із відповідними структурно-функціональними характеристиками.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розгляд сучасних методичних підходів до вдосконалення стрес-тестування банків у системі банківського нагляду.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Стрес-тестування банків включає кількісні та якісні складові аналізу. Кількісний аналіз спрямований на ідентифікацію можливих сценаріїв розвитку подій. Він визначає масштаби можливих змін ринкової кон'юнктури та коливань основних її компонентів, що впливають на результат діяльності банку та рівень його економічної безпеки.

За допомогою якісного аналізу оцінюється спроможність капіталу банку покривати можливі збитки та визначається комплекс заходів щодо зниження рівня ризику, мінімізації можливих втрат і збереження та захисту капіталу.

У світовій практиці існує багато підходів до проведення стрес-тестування, які можуть бути класифіковані за сферами охоплення, методами проведення тощо. Наприклад, існує класифікація підходів до стрес-тестування [1; 5; 6], відображена на рисунку 1.

При однофакторних підходах до аналізу чутливості до конкретних ризиків використовується досить проста методика, хоча результати такого стрес-тестування обмежені саме через його простоту, недостатнє охоплення стресової ситуації, яка насправді завжди має кілька факторів ризику.

Багатофакторні моделі можуть ґрунтуватися як на гіпотетичних, так і на реальних історичних сценаріях. Гіпотетичні сценарії забезпечують більш гнучке формулювання можливих подій. Багато банків використовують так звані найгірші гіпотетичні сценарії, коли всі фактори ризиків приймають найгірші значення. Результати такої оцінки не завжди є коректними, оскільки вони не враховують фактичного зв'язку між факторами, кореляції відповідних показників. Для врахування такого зв'язку можна використовувати суб'єктивні гіпотетичні сценарії, коли масштаб змін факторів визначається експертами.

Слід зазначити, що питання взаємного зв'язку та впливу факторів ризиків є одним із найскладніших у процедурах стрес-тестування. Не всі автори вважають, що кореляція факторів в екстремальних умовах зберігається на тому ж рівні, що й при нормальній діяльності системи. Вибір коректних умов для моделі стрес-тестування потребує точних і обґрунтованих підходів.

Серед методів математичного моделювання сценаріїв використовуються різноманітні статистичні підходи такі, як метод Монте-Карло із встановленням відповідного розподілу випадкових величин, сценарії із використанням теорії екстремальних рішень тощо. У процедурах моделювання екстремальних подій принциповим є коректне визначення параметрів моделі, що обумовлює достовірність та стійкість отриманих рішень.

Найбільш поширеними методами здійснення стрес-тестування є сценарний аналіз і аналіз чутливості [1; 4]. Регулярна актуалізація параметрів стрес-тестів здійснюється у ході змін зовнішніх і внутрішніх умов розвитку банківської системи і потребує коректного відображення найбільш значущих факторів та умов.

Завдання розробки методологічних підходів до стрес-тестування може бути вирішеним завдяки групуванню однорідних за профілем ризиків банків та дослідженням відповідних характеристик ймовірності виникнення екстремальних подій та можливостей управління у відповідних стресових умовах.

Розглядаючи вплив зовнішніх чинників на фінансову стійкість окремого банку, слід враховувати особливості розподілу ринку банківських послуг у різні періоди розвитку системи. Оцінка поточного фінансового стану та підходи до стрес-тестування мають визначатися структурними характеристиками банку, його спеціалізацією на ринку банківських послуг та відповідним профілем ризиків.

Відповідно до методичних рекомендацій Національного банку України [4] кожний банк має розробити власну процедуру проведення стрес-тестування та запровадити свої моделі для аналізу впливу різних факторів ризику на фінансовий результат з урахуванням індивідуальності ризикового портфеля та специфіки діяльності. За допомогою стрес-тестування банк визначає розмір збитків у цілому та за окремими видами активів у разі виникнення екстремальних подій, а також свої потенційні можливості покривати ці збитки, оцінити стан власного капіталу та визначити якість власних методик щодо управління ризиками.

За результатами стрес-тестування розробляються відповідні підходи та готуються запобіжні стратегічні і тактичні заходи, які дозволять врегулювати проблемні або напружені ситуації, що можуть виникнути в майбутньому, та послабити вплив різних ризиків на діяльність банків.

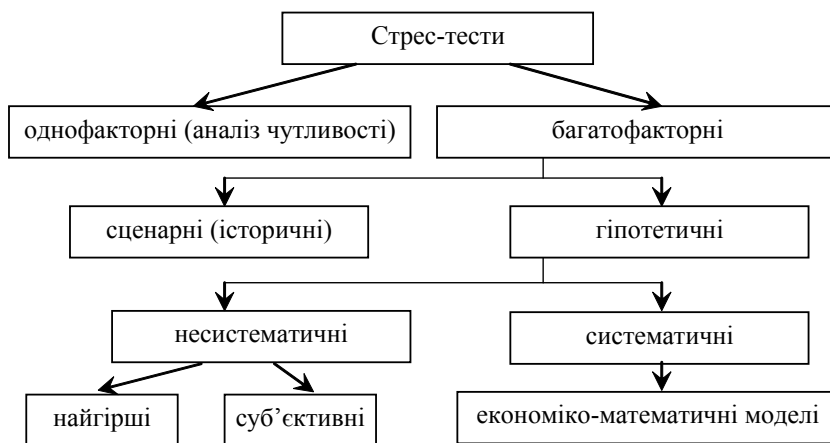


Рис. 1. Класифікація підходів до стрес-тестування

Для оцінки якості внутрішніх систем стрес-тестування банківському нагляду необхідна єдина методологія підходу до стрес-тестування, яка враховує особливості вітчизняної банківської системи та профілі ризиків конкретних банків. Під час розроблення сценарію особливу увагу необхідно приділяти використанню факторів з максимально негативним впливом, що можуть призвести до подій, унаслідок виникнення яких банк може зазнати найбільших втрат та передбачити варіанти найгіршого розвитку подій.

Відповідно до методологічних підходів Національного банку України до базових макроекономічних факторів ризиків належать як фінансові, так і нефінансові чинники. Фінансові фактори впливу, у свою чергу, розподілені на макро- і мікроекономічні. Загальний перелік чинників і напрямів їх впливу наведено в таблиці 1 [4].

Даний підхід розглядає окремих банк як елемент системи, яка, у свою чергу, перебуває під ризиками з позицій макроекономічної фінансової стійкості. Враховуючи специфіку банківського бізнесу, що активно залучає кошти клієнтів і прямо залежить від ризиків їх діяльності, доцільно розглядати два ступені оцінки фінансової стійкості банку: фінансова стійкість банківської системи країни та стійкість конкретної банківської установи з урахуванням її місця у цій системі.

Одна з головних проблем стійкості банків пов'язана з нестабільною економікою, параметри якої згруповані В.М. Кочетковим [3]. Екзогенні фактори визначаються через складові фінансових, економічних та соціально-політичних обставин. Внутрішня стійкість банківської установи, згідно із запропонованим підходом, включає значення показників платоспроможності, ліквідності, якості активів, достатності капіталу, рентабельності, а також додаткові параметри, що визначають рівень банківського менеджменту, якість банківської стратегії, рівень професійної кваліфікації персоналу.

Банківська система України є значно концентрованою. Так, за станом на 1 лютого 2015 року лише один найбільший банк займав 15,7 % у загальних активах та 26,3 % у сукупних обсягах вкладів фізичних осіб, а до 16 банків першої масштабної групи належало, відповідно, 70,8 % активів та 74,8 % вкладів [2].

Банки відрізняються за масштабними показниками, спеціалізацією, характеристиками продуктів, що надаються клієнтам. Для великої частини банків з іноземним капіталом характерна менша ціна ресурсів, що дозволяє знижувати процентні ставки за активними операціями та опосередковано впливати на якість кредитного портфеля.

Значні відмінності від стандартних структурних характеристик мають малі кептивні банки, що пов'язані із конкретним бізнесом акціонерів. Показники чистої процентної маржі та спреду, вартості ресурсів і доходності активів таких банків часто відрізняються від ринкових.

Особливої уваги заслуговують банки, що мають підвищену частку споживчих кредитів у структурі кредитного портфеля. Практика свідчить, що зміна параметрів процентних ставок або тарифів таких банків здатна викликати соціальний резонанс, який впливає на ризики репутації всієї системи. Навіть при незмінних умовах обслуговування клієнтів — фізичних осіб, ризики відповідних банків є підви-

Таблиця 1. Основні чинники фінансової стійкості банків

Група чинників	Перелік чинників	Напрямок впливу
Стабільність економічної ситуації	рівень політичної та геополітичної стабільності	загальні потенційні умови для розвитку банківської системи
	ймовірність криз окремих галузей економіки	кредитоспроможність позичальників
	волатильність цін на енергоресурси	
	ціни на ринку нерухомості, можливість знецінення майна	вартість забезпечення за кредитними операціями
Стійкість фінансових ринків	коливання курсу національної валюти	валютний ризик
	відкритість міжбанківського ринку	ризик ліквідності
	можливість протидіяти спекулятивним атакам	ринковий, операційний ризики
	зміни процентних ставок (LIBOR, облікової ставки)	ринковий, кредитний ризик, ризик ліквідності тощо
Мікроекономічні фактори	доступ банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності	ризик ліквідності
	конкурентна позиція банку, визначена за методикою SWOT-аналізу	ринковий, кредитний ризик, ризик ліквідності тощо

щеними і потребують додаткових джерел покриття. Таким чином, для кожної групи банків необхідний власний підхід до процедур стрес-тестування із врахуванням специфіки профілю ризиків.

Дослідження основних тенденцій розвитку системи протягом 2006—2012 років показало, що першим суттєвим проявом кризи стало різке зростання кількості банків із неякісними характеристиками, збитками та проблемними активами. Процентні ставки за активами і пасивами проблемних банків стрімко зростали. Наступним переломним періодом можна вважати суттєве скорочення, за станом на 1 січня 2010 року, кількості банків зі збалансованою структурою активів і пасивів. Значна кількість вітчизняних банків зіткнулася із обмеженнями розвитку, коли погіршення якісних показників проявилось через надлишок високоліквідних активів, незбалансовану процентну політику, скорочення класичних банківських операцій.

Під час банківської кризи ліквідності 2014 року проявилася пріоритетність показників рівня процентних ставок за залученими та розміщеними ресурсами та їх вплив на спеціалізацію банку. Банки з традиційно дорогими і недостатньо диверсифікованими зобов'язаннями відчували найбільший шок при скороченні ресурсної бази. Можна стверджувати, що ринковий статус та фінансова стійкість банку значною мірою пов'язані із його ресурсною базою та процентною політикою, що є складовою політики управління активами і пасивами.

ВИСНОВКИ

Узагальнення методичних підходів до аналізу фінансової стійкості та впровадження стрес-тестування дозволили дійти висновку про необхідність системного огляду екзогенних ризиків розвитку банку як об'єкта економічної системи, залежного від стану клієнтів. Відповідні процедури мають враховувати конкретну функціональну спеціалізацію окремих груп банків, що визначається через структурні особливості балансу та характеристики банківського продукту, доходів, що отримує банк, і витрат, пов'язаних із його діяльністю.

Фінансова стійкість конкретного банку залежить від його функцій у системі, місця на ринку банківських послуг та здатності виконувати ці функції із підтриманням структурної рівноваги балансних показників, забезпеченням стратегічних задач та управлінням ризиками.

За допомогою математичних методів кластеризації, зокрема самоорганізуючих карт Кохонена, можливе групування банків за значеннями структурних показників. Процедура оцінювання фінансової стійкості та підходи до стрес-тестування мають розроблятися залежно від властивостей структурно-функціональних груп банків. Характеристики профілю ризиків банків випливають із зіставлення властивостей цілої системи та окремих груп банків.

Згідно з методологічними підходами Національного банку України стрес-тестування є складовим елементом загальної системи ризик-менеджменту в банках. Проведення стрес-тестування разом з виконанням вимог чинного банківського законодавства дасть змогу банкам розробити си-

стему заходів щодо підтримання належного рівня безпеки банківської діяльності та фінансової стабільності, забезпечити захист інтересів вкладників і кредиторів банків.

Література:

1. Андриевская И.К. Стресс-тестирование: обзор методологий / И.К. Андриевская. — М.: Высшая школа экономики, 2007. — 257 с.
2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. — 2015. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097
3. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В.М. Кочетков. — К.: Вид-во Європейського університету, 2003. — 300 с.
4. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: затверджені постановою Правління НБУ від 06.06.2009 № 460. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09>
5. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики) [Электронный ресурс] // Документы банка России. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/stress.htm>
6. Committee on the Global Financial System (CGFS), 2005. "Stress Testing at Major Financial Institutions: Survey Results and Practice", Report by a working group established by the CGFS (Basel: Bank for International Settlements). — Режим доступа: <http://www.bis.org>

References:

1. Andrievska, I. K. (2007), Stress-testirovanie: obzor metodologij [Stress testing: a review of methodologies], Higher School of Economics, Moscow, Russia.
2. Official site of the National Bank of Ukraine (2015), "Financial statements of banks Ukraine", available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097 (Accessed 15.02.2015).
3. Kochetkov, V. M. (2003), Orhanizatsiia upravlinnia finansovoiu stijkistiu banku v rynkovykh umovakh: monohrafiia [Management organization financial stability of the bank in market conditions: monograph], Publisher European University, Kyiv, Ukraine.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2009), NBU Resolution "Methodical recommendations on procedure of stress testing banks in Ukraine", available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09> (Accessed 07.02.2015).
5. Documents Bank of Russia (2014), "Approaches to stress testing in credit institutions (based on a review of the international financial practices)", available at: <http://www.cbr.ru/analytics/stress.htm> (Accessed 02.02.2015).
6. Committee on the Global Financial System (2005), "Stress Testing at Major Financial Institutions: Survey Results and Practice", Report by a working group established by the CGFS (Basel: Bank for International Settlements, available at: <http://www.bis.org> (Accessed 21.01.2015).

Стаття надійшла до редакції 19.03.2015 р.

Н. А. Марченко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансової діяльності суб'єктів господарювання і державних установ, Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

М. Є. Юрченко,

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економіко-математичних методів, Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

N. Marchenko,

Ph. D. (Econ.), associate professor of Financial Activity of Management Subjects and Public Institutions department, Chernihiv National University of Technology, Chernihiv

M. Yurchenko,

Ph. D. (Phys.-Math.), associate professor of Economic and Mathematical Methods department, Chernihiv National University of Technology, Chernihiv

DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET AS A FACTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY'S STABILITY

Розглядається роль фінансового ринку в економіці країни, місце фондового ринку як важливого сектора перерозподілу капіталу; проводиться аналіз стану залучення інвестицій через цінні папери в Україні та обсяги торгів сучасного вітчизняного фондового ринку; виявляються проблеми його функціонування і наводяться пропозиції щодо його подальшого розвитку.

The role of financial markets in the economy of Ukraine and the place of the stock market as an important sector of capital reallocation are considered; analysis of attracting investment through securities in Ukraine and trading volumes of modern domestic stock market is held; the problems of its functioning are identified and suggestions for its further development are provided.

Ключові слова: фінансовий ринок, фондовий ринок, цінні папери, організатори торгів, інструменти фондового ринку.

Key words: financial market, stock market, securities, trade institutors, stock market instruments.

ВСТУП

Фінансовий ринок має визначальний вплив на функціонування фінансової системи країни і від того наскільки стабільно він функціонуватиме та інтенсивно розвиватиметься, залежатиме і стабільність фінансової системи в цілому. Основним завданням фінансового ринку є трансформація капіталу з наявних грошових коштів у інвестиційну їх форму з метою наповнення тих секторів економіки, що потребують додаткового фінансування для подальшого розвитку.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розглядаючи питання стабілізації національної економіки особливої уваги необхідно приділяти становленню і розвитку фондового ринку, ситуація на якому чітко проєктується через стан державного управління, розподілу власності і загальноекономічні тенденції в країні та світі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фінансовий ринок України є об'єктом великої уваги багатьох вітчизняних економістів. Зокрема можна назвати таких дослідників, як В. Базилевич, О. Василик, В. Вірченко, Н. Костіна, З. Луцишин, І. Лютий, А. Пересада, В. Федосов, А. Чухно, В. Шелудько, О. Шаров, С. Юрій та інших, наукові праці та публікації котрих є надзвичайно актуальними в сфері дослідження вітчизняного фінансового ринку та його структури.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основною метою статті є характеристика сучасного стану фінансового ринку в Україні та ринку цінних паперів

як його основної складової, а також визначення проблем функціонування та перспектив розвитку вітчизняного фінансового ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасній ринковій економіці змінюється як механізм утворення джерел фінансування інвестиційних об'єктів, так і інструменти матеріалізації грошового капіталу. Основними джерелами інвестування стають приватні кошти, банківські кредити, кошти підприємств, що вкладаються в розвиток інших. Вони набувають форми прямих позичок, цінних паперів, деривативів та інших. У будь-якому разі істотно розширюються інвестиційні можливості учасників фінансового ринку.

Зазначимо, що сучасні форми організації, регулювання і саморегуляції фінансового ринку характерні для високорозвиненої ринкової економіки. За цих умов, незважаючи на різноманітність форм організації і діяльності інвестиційних структур у різних країнах, внаслідок розвитку інтеграційних процесів в економіці розвинених країн (насамперед західноєвропейських) намітилася тенденція до певної уніфікації загальних правил і процедур діяльності фондових бірж і позабіржових інститутів, поглиблення контактів між органами державної влади з контролю за ринком цінних паперів і діяльністю інвестиційних інститутів різних країн. Усе це створює вагомі передумови для взаємодії світового і регіональних фінансових ринків.

Розглядаючи фінансовий ринок, особливу увагу необхідно приділити його важливій складовій — фондовому ринку, зростання ролі якого пов'язане із сучасною формою перерозподілу капіталу. Більша частина фінансових активів

Таблиця 1. Обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі (з розподілом по виду фінансового інструменту) за 2011–2014 рр.

Види цінних паперів	2011		2012		2013		2014	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Акції	79433,71	33,68	23433,37	8,87	45322,66	9,55	26 597,10	4,23
Облігації підприємств	21526,27	9,13	26363,75	9,98	49410,51	10,41	33 804,38	5,37
Державні облігації України	99128,94	42,03	179127,70	67,78	351328,71	74,02	553 291,34	87,90
Облігації місцевих позик	462,04	0,20	6388,80	2,42	904,05	0,19	580,31	0,09
Інвестиційні сертифікати	11 396,62	4,83	3989,30	1,51	6 263,63	1,32	4 252,21	0,68
Похідні цінні папери	23982,47	10,17	24950,63	9,44	21 404,29	4,51	9 611,45	1,53
Інші	-	-	-	-	-	-	1292,58	0,20
ВСЬОГО	235840,07	100,00	264263,50	100,00	474 634,86	100,00	629 429,38	100,00

Джерело: складено авторами на основі річних звітів НКЦПФР за 2011–2014 рр.

розвинених країн світу сьогодні розміщена саме в цінних паперах. Саме фондові ринки перетворюються на один із найважливіших елементів мобілізації інвестиційних ресурсів. Динаміка показників економічного розвитку України протягом останніх років, зокрема і ринку цінних паперів, свідчить про нестабільність економіки.

Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом 2014 року становив 217,25 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку збільшився на 76,06 млрд грн., а у 2013 році порівняно з 2012 роком — на 37,43 млрд грн. [1; 2]. З першого погляду начебто дуже позитивна тенденція. Однак слід звернути увагу на те, якими саме фінансовими інструментами відбувається залучення капіталу. В таблиці 1 представлено обсяг торгів цінними паперами на організаторах торгівлі в Україні за останні 4 роки. Перш за все треба звернути увагу на стрімке скорочення обсягів реалізації пайових цінних паперів, які складають основу капіталізації фінансового ринку країни, з 33,68% у 2011 році до 4,23% у 2014 році. Цю тенденцію можна пояснити загальною складною економічною і політичною ситуацією в Україні, а звідси, і високою ризиковістю вкладання коштів в українські корпорації. У той же час відбувається стрімке зростання обсягів торгів борговими цінними паперами:

1. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2013 року зафіксовано з:

— державними облігаціями України — 351,33 млрд грн. (74,02% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні — грудні 2013 року);

— облігації підприємств — 49,41 млрд грн. (10,41% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні — грудні 2013 року) [1].

2. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2014 року зафіксовано з:

— державними облігаціями України — 553,29 млрд грн. (87,90% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні — грудні поточного року);

— облігації підприємств — 33,80 млрд грн. (5,37% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні — грудні поточного року) [2].

Таким чином, очевидним стає позикове формування інвестиційних ресурсів в економіці України останніх років. А позики, як відомо, необхідно повертати. Існує нагальна проблема реформування фондового ринку України.

У таблиці 2 представлено обсяги біржових контрактів за організаторами торгів у 2011 — 2014 роках. З таблиці видно, що найбільших оборотів торгівлі цінними паперами набула фондова біржа "Перспектива" з 33,53% у 2011 році до 78,82% у 2014 році. ПФТС, навпаки, втратила свою провідну роль на вітчизняному фондовому ринку: в 2011 році обсяг торгів складав 37,68% від загальної суми обороту організованої торгівлі цінними паперами, а в 2014 році впав до 15,87%.

Криза на фондовому ринку тягнеться ще з середини 2013 року. Однією з причин цього є можливе об'єднання двох провідних торговельних майданчиків України — Української біржі і ПФТС. Капіталізація компаній, що котируються на УБ значно вище ПФТС, однак, останнім часом УБ втрачає свої позиції. Операції на цьому майданчику стали зменшуватися, і інвестори почали шукати альтернативні можливості. Тому, щоб не зруйнувати до кінця ледве функціонуючий ринок, на даний момент обговорюється план об'єднання двох бірж. У такій ситуації можливості двох бірж і їх майбутнє як одного цілого не зовсім ясні. Все через те, що український фондовий ринок фактично знаходиться у володінні російських акціонерів. Найбільшим акціонером обох бірж є "Московська біржа", якій належить 50 % +1 акцій ПФТС та 43,08 % акцій УБ. І, відповідно, саме МБ контролює ситуацію, незалежно від бажання учасників угоди.

Так, істотною проблемою стала оцінка активів обох бірж. "Московська біржа" пропонувала викупити частку міноритаріїв УБ за ціною 0,8 номіналу акції, однак акціонери відмовилися від такої пропозиції, визнавши її невідповідною. Нещодавно розглянутий у ході проведеного зборів акціонерів УБ план дій щодо об'єднання з ПФТС передбачає доручення біржовій раді УБ звернутися до ПФТС з пропозицією провести емісію акцій на користь УБ, а також викупити її акцій, тобто провести "конвертацію" цінних паперів. У разі вдалого ходу операції, біржі офіційно оголосять про злиття. А ось що дістанеться російським акціонерам — вже інше питання [3].

Ще менше позитиву, навіть формального, у біржовій інфраструктурі. Якщо в країні 10 фондових бірж і 600 товарних, то складно говорити про якісь адекватні цінові орієнтири (скільки бірж — стільки курсів), про контроль за достовірністю ціноутворення, протидію маніпулюванню та поширенню інсайдерської інформації або про концентрацію ліквідності. Тобто ринку є куди рости, але поки він настільки роз'єднаний і сегментований — реалізувати будь-які прогресивні кроки буде важко. Здавалося б, є ціни, курси, фондові індекси, різні ринкові показники — капіталізація компаній і галузей, ринкові мультиплікатори. Але в умовах, коли одночасно на 10 біржах (в Україні широко поширений евфемізм "біржовий ринок") обертається лише 5—10% акцій найбільших підприємств, коли вони торгуються тільки від одних акціонерних зборів до інших або від дати до дати технічних угод для перебування в лістингу, то ці показники є лише глобальною фікцією [4].

Можна виділити основні проблеми функціонування фінансового ринку України:

1. Низька конкурентоспроможність фондового ринку, пов'язана з початковою стадією формування і розвитку та високим ступенем ризиковості.

2. Відсутність стабільної політики щодо інвесторів, що є істотною перешкодою для сприятливих умов припливу вітчизняного та іноземного капіталу.

3. Неєфективна політика щодо емітентів, що призвело до незначних обсягів обороту цінних паперів на вторинному ринку та низької капіталізації всього вітчизняного фондового ринку.

Таблиця 2. Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі за 2011—2014 рр.

Торгова біржа	2011		2012		2013		2014	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Українська фондова біржа	396,37	0,17	434,41	0,16	3411,38	0,72	463,08	0,07
Київська міжнародна фондова біржа	2081,08	0,88	2127,64	0,81	11822,06	2,49	9955,61	1,58
Фондова біржа ПФТС	88859,77	37,68	89524,23	33,88	112979,90	23,80	99910,23	15,87
Українська міжбанківська валютна біржа	2,39	0,001	62,63	0,02	1,50	0,0003	257,59	0,04
Фондова біржа «Іннекс»	32,30	0,01	10,01	0,004	220,78	0,05	27,32	0,004
Придніпровська фондова біржа	245,23	0,10	650,27	0,25	13090,14	2,76	12739,29	2,02
Українська міжнародна фондова біржа	1083,58	0,46	990,00	0,37	1231,42	0,26	118,76	0,02
Фондова біржа «Перспектива»	79071,89	33,53	146007,09	55,25	319863,11	67,39	496103,96	78,82
Східно-європейська фондова біржа	199,61	0,08	356,67	0,13	1 085,10	0,23	1249,38	0,20
Українська біржа	63 867,85	27,08	24 100,52	9,12	10 929,48	2,30	8604,15	1,37
ВСЬОГО	235 840,07	100,00	264 263,50	100,00	474 634,86	100,00	629429,38	100,00

Джерело: складено авторами на основі річних звітів НКЦПФР за 2011—2014 рр.

- Інформаційна непрозорість фондового ринку.
- Дефіцит висококваліфікованих кадрів на ринку цінних паперів.
- Відсутність розвинутої законодавчої бази щодо фондового ринку.

Фінансова політика формування та регулювання фінансового ринку в Україні повинна являти собою створення організаційно-правових і фінансово-економічних умов для розвитку фінансового ринку, тобто створення умов, що забезпечують у повному обсязі виконання фінансовим ринком покладених на нього функцій. А головним завданням регулювання є вирішення протиріч й узгодження інтересів усіх його суб'єктів за допомогою прямої державної участі у фондовому процесі, спрямованої на подолання структурних деформацій, і непрямого регулювання фінансових потоків.

З цією метою НКЦПФР було розроблено Програму розвитку фондового ринку України на 2015—2017 роки "Європейський вибір — нові можливості для прогресу та зростання". Найважливішим завданням, описаним у Програмі є стимулювання притоку інвестицій в економіку України через інтеграцію фондового ринку в світові ринки капіталу та імплементацію найкращих європейських стандартів, практик та принципів, рекомендованих IOSCO (International Organization of Stockmarket Commissions, Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів).

За оцінками експертів поточного стану дотримання Україною принципів та цілей регулювання ринку цінних паперів IOSCO, проведеними на XVII міжнародному Форумі Учасників Ринку Капіталу в м. Одеса, з 37 принципів:

- впроваджено (повністю та частково) — 10 (27 %);
- не впроваджено — 25 (68 %);
- оцінка не проводилась — 2 (5 %).

Такі дані є підтвердженням необхідності подальшого реформування структури та системи регулювання вітчизняного фінансового ринку.

ВИСНОВКИ

У цілому державна політика для підвищення ефективності функціонування фінансового ринку України повинна включати єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, ефективний контроль руху фінансових потоків, раціональне використання фінансових ресурсів. Крім того, з огляду на об'єктивні тенденції сучасного фінансового ринку, необхідне формування адекватної середньо- та довгострокової фінансової політики на макrorівні. Державна фінансова політика повинна бути спрямована на вдосконалення ринкового ціноутворення і найбільш важливі для української економіки базові товари, забезпечення ефектив-

ності ринкової інфраструктури. У тому числі слід серйозну увагу приділити сегменту похідних фінансових інструментів фінансового ринку, підвищенню ефективності облікової системи, протидії спекулятивній практиці біржової торгівлі. Ефективне регулювання ринку деривативів потребує формування відповідних сучасних нормативно-правових засад, принципів, стандартів і технологій регулювання учасників. Слід формувати державну фінансову політику з конкретною метою підвищення емісійної активності корпоративного сектора економіки, насамперед ринку акцій, що створить передумови капіталізації вітчизняного виробничого сектора.

Література:

- Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня — грудня 2013 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytcs>
- Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня — грудня 2014 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytcs>
- Фондовий ринок України: огляд ринку і аналіз тенденцій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rbn.cc/ua/analytcs/4145-fondovyj-rynok-ukrajiny-ogljad-rynku-i-analiz-tendencij>
- Антонов С. Фінансовий ринок: реалії та виклики нового року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/opinions/1386450-finansovij-rinok-realiyi-ta-vikliki-novogo-roku>

References:

- The official site of National Securities and Stock market Commission (2013), "Information on the development of the stock market of Ukraine for January - December 2013", available at <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytcs> (Accessed 2 April 2015).
- The official site of National Securities and Stock market Commission (2014), "Information on the development of the stock market of Ukraine for January - December 2014", available at <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytcs> (Accessed 2 April 2015).
- The official site of the RBN news-agency (2014), "Stock Market of Ukraine: overview and analysis of market trends", available at <http://rbn.cc/ua/analytcs/4145-fondovyj-rynok-ukrajiny-ogljad-rynku-i-analiz-tendencij> (Accessed 2 April 2015).
- Antonov, S. (2015), "Financial market: realities and challenges of the new year", available at: <http://forbes.ua/ua/opinions/1386450-finansovij-rinok-realiyi-ta-vikliki-novogo-roku> (Accessed 2 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 19.03.2015 р.

УДК 658.338.1

О. М. Вініченко,
к. е. н., доцент, докторант,
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ

МЕТОДИКА ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

O. Vinichenko,
PhD in Economics, Associate Professor, Doctorship, Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

METHODOLOGY OF THE EVALUATION OF THE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AS A MANAGEMENT SYSTEM ELEMENT

Система контролю є необхідною умовою успішного функціонування і розвитку підприємства. З метою побудови ефективної системи контролю слід визначити основні проблемні аспекти, з якими стикається підприємство. Отже, заporукою ефективного управління підприємством є впровадження методика оцінки динаміки соціально-економічного розвитку підприємства. Запропонована у статті методика складається з десяти етапів:

- визначення детермінант соціально-економічного розвитку підприємства;
 - аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів соціально-економічного розвитку підприємства;
 - розмежування як зовнішніх так і внутрішніх факторів на соціальні і економічні;
 - на базі зовнішніх і внутрішніх факторів створення окремих матриць показників економічного і соціального розвитку;
 - визначення найбільш значущих показників окремо по зовнішнім і внутрішнім факторам;
 - формування значущих показників по блокам економічного і соціального розвитку. Кожний блок показників розподіляється за групами;
 - розробка кваліметричних моделей;
 - розрахунок відхилень і адекватності моделей;
 - визначення інтегральних показників на базі кваліметричних моделей;
 - виявлення параметрів значень інтегральних показників на основі яких необхідно розробити управлінські рішення.
- Дослідження показало, що представлена методика дозволяє визначити стан і надати оцінку перспективам соціально-економічного розвитку, з'ясувати необхідність вдосконалення внутрішніх систем забезпечення ефективного функціонування підприємства.*

The system of control is the necessary condition of the successful functioning and developing of the enterprise. It is necessary to distinguish the problem aspects of the enterprise performance in order to develop the effective system of control. The introduction of the evaluation methodology of the dynamics of the enterprise social-economic development is the key to the effective company management.

The proposed methodology consists of ten stages:

- *determination of the indicators of the social-economic development of the enterprise;*
- *analysis of the external and internal factors of the social-economic development of the enterprise;*
- *subdivision of external and internal factors into social and economic;*
- *creation of the separate matrix indicators of the social-economic development of the enterprise on the basis of the external and internal factors;*
- *determination of the most significant indicators on the basis of the external and internal factors separately;*
- *formation of the most significant indicators for the economic and social blocks.*

Each block of the indicators can be divided into the next groups:

- *development of the quality metering models;*
- *calculation of the deviations and adequacy of the models;*
- *determination of the integral indicators on the basis of the quality metering models;*
- *evaluation of the integral indicator parameters for the effective decision-making.*

The results of the research showed that the proposed methodology can help to evaluate the present company performance, forecast the prospects of the social-economic development and improve the internal efficiency of the enterprise functioning.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, аналіз, внутрішні фактори, зовнішні фактори, методика, ефективне функціонування.

Key terms: social-economic development, analysis, internal factors, external factors, methodology, effective functioning.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Тривалість життєвого циклу підприємства залежить від можливості його соціально-економічного

розвитку. В свою чергу, розвиток будь-якого підприємства залежить від рівня управління. Управління — це цілеспрямований процес, який включає в себе п'ять



Рис. 1. Етапи методики оцінки стану і динаміки соціально-економічного розвитку підприємства

основних функцій, до яких належать: планування, організація, мотивація, контроль, регулювання. Якість управління залежить від якості здійснення функцій. Найважливіша функція управління — це контроль. Побудова системи контролю є необхідною умовою успішного функціонування і розвитку підприємства. Для побудови системи контролю слід визначити основні проблемні аспекти, з якими стикається підприємство, його стан і динаміку розвитку. А отже, набуває актуальності проблема розробки економіко-математичної моделі на основі якої буде можливість приймати ефективні управлінські рішення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання контролю, соціально-економічного розвитку та впливу контролю на розвиток підприємства досліджується багатьма вченими [1; 3; 4; 9; 10]. Але для ефективного управління підприємством та якісного функціонування його системи слід розробити методику оцінки динаміки соціально-економічного розвитку підприємства.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Запропонувати методику оцінки стану і перспектив соціально-економічного розвитку підприємства з метою побудови ефективної системи контролю.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методика оцінки стану і динаміки соціально-економічного розвитку підприємства складається з декількох етапів (рис. 1).

З метою більш детального розуміння методики слід надати коротку характеристику окремих етапів.

Визначення детермінант соціально-економічного розвитку підприємства полягає у встановленні факторів, за допомогою яких є можливість оцінити стан та перспективи розвитку підприємства.

Само поняття "детермінант" приймає у даному випадку функцію складової економічного сектору та його компонентів [1]. В узагальненому вигляді детермінанти соціально-економічного розвитку підприємства можна поділити на дві групи факторів (рис. 2).

Аналіз зовнішніх факторів соціально-економічного розвитку підприємства передбачає дослідження тенденцій макроекономічних показників за 6—7 років.

Аналіз внутрішніх факторів соціально-економічного розвитку підприємства передбачає дослідження тенденцій мікроекономічних показників за 6—7 років. І в цьому випадку слід більш детально представити зміст груп показників [2; 6; 8].

Дослідження організаційної структури передбачає вивчення:

- взаємовідносин між структурними підрозділами;
- функціонування системи документообігу;
- рівень децентралізації і гнучкості управління;

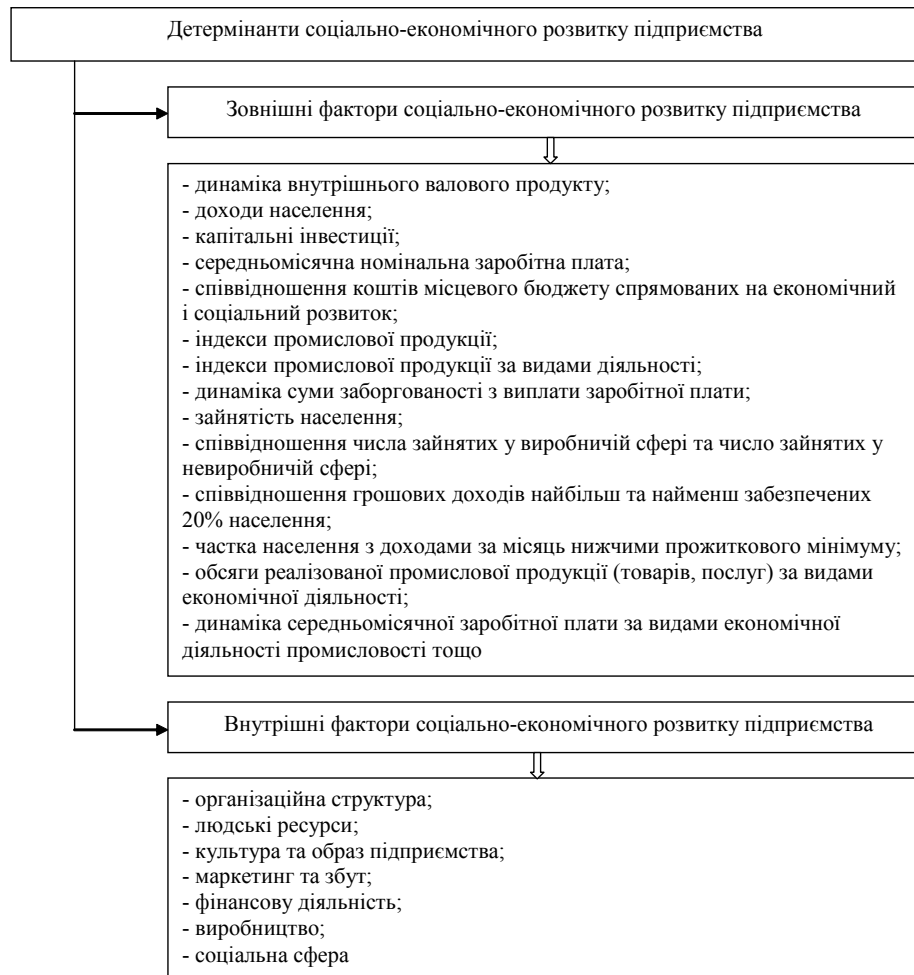


Рис. 2. Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємства

- системи мотивації співробітників;
- новаторство у прийнятті рішень.

Дослідження людських ресурсів базується на чотирьох групах показників:

- показники, які характеризують вклад робітників у результати діяльності підприємства;
- показники, які відображають рівень витрат на людські ресурси;
- показники, які діагностують стан людських ресурсів;
- показники, які визначають доцільність інвестування в людські ресурси.

Дослідження культури та образу підприємства базується на п'яти групах компонентів:

- ціннісно-нормативні (корпоративні традиції, взаємовідносини з клієнтами, тощо);
- організаційно-структурні (структура влади та лідерства, норми та правила внутрішніх взаємовідносин, традиції і правила внутрішнього розпорядку, тощо);
- комунікаційні (структура формальних і неформальних інформаційних потоків, якість комунікацій);
- соціально-психологічні (система ролей на підприємстві, внутрішня позиційність і конфліктність, авторитарність, тощо);
- зовнішня ідентифікація (імідж підприємства, рекламні атрибути, сприйняття підприємства і його продукції у суспільстві).

Дослідження маркетингу та збуту передбачає вивчення:

- конкурентоспроможності;
- різноманітності асортиментна;
- ринкової демографічної статистики;
- ефективності збуту, реклами й просування товару;

- маркетингового бюджету та його виконання.

Дослідження фінансової діяльності передбачає:

- структурний аналіз валового прибутку;
- оцінка майнового стану;
- загальний аналіз фінансового стану та результатів діяльності підприємства.

Дослідження виробничої діяльності передбачає вивчення:

- обсягу, структури, темпів виробництва;
- забезпеченість виробничими запасами;
- парку обладнання та ступеню його зносу;
- наявності системи контролю якості.

Дослідження соціальної сфери передбачає вивчення:

- місцезнаходження виробництва;
- наявності інфраструктури
- мотивація персоналу.

Визначення найбільш значущих показників окремо по зовнішнім (рис. 3) і внутрішнім (рис. 4) факторам. Вибір показників які, на нашу думку, найбільш характеризують соціально-економічний стан сучасного підприємства.

Надамо перелік показників кожної групи визначених на базі внутрішніми факторів, що підлягають аналізу в рамках проведеного дослідження.

По-перше представимо економічний блок [6].

Показники фінансової стійкості:

- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
- коефіцієнт фінансування;
- коефіцієнт фінансового ризику;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів;
- коефіцієнт забезпеченості запасів;

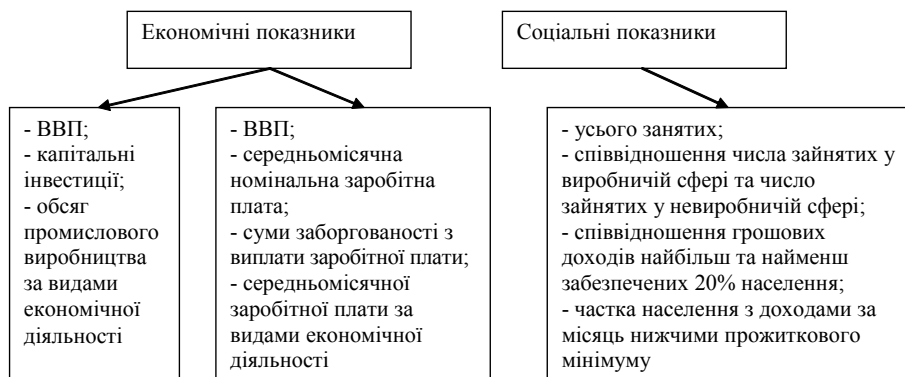


Рис. 3 Визначення найбільш значущих показників соціально-економічного розвитку підприємства за зовнішніми факторами

- коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів;
- коефіцієнт реальної вартості майна;
- коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні;
- коефіцієнт накопичення амортизації;
- коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів.

Показники рентабельності та собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

- загальна рентабельність (збитковість) капіталу (%);
- чиста рентабельність (збитковість) капіталу (%);
- загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу (%);
- чиста рентабельність (збитковість) власного капіталу (%);
- загальна рентабельність (збитковість) фондів (%);
- чиста рентабельність (збитковість) фондів (%);
- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), (тис. грн. або %).

Показники результатів діяльності суб'єктів:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (тис. грн.);
- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (тис. грн.);
- операційні витрати (тис. грн.);
- адміністративні витрати (тис. грн.);
- витрати на збут (тис. грн.);
- інші операційні витрати (тис. грн.);

- валовий прибуток (збиток) (тис. грн.);
- прибуток (збиток) від операційної діяльності (тис. грн.);
- фінансові та інвестиційні доходи (тис. грн.);
- фінансові та інвестиційні витрати (тис. грн.);
- чистий прибуток (збиток) (тис. грн.).

Соціальні показники визначають людські ресурси, управління, організацію та культуру підприємства [2; 8].

Показники, що характеризують людські ресурси:

- кількість персоналу;
- середня заробітна плата;
- продуктивність праці;
- фонд оплати праці;
- заборгованість з оплати праці;
- доля заробітної плати в витратах підприємства;
- сума внесків в соціальні фонди;
- рівень освіти (вище, середнє спеціальне, середнє);
- кількість прийнятих працівників;
- кількість звільнених;
- витрати на підвищення кваліфікації;
- середній вік персоналу.

Показники, що характеризують управління та організаційну структуру підприємств (оцінюються експертною групою у відсотках від 1 до 100):

- ефективність системи документообігу (в %);
- ефективність системи мотивації, (в %);
- відповідність функціональних обов'язків, що виконуються, посадовим інструкціям (в %);
- ефективність взаємодії між структурними підрозділами, (в %);



Рис. 4. Визначення найбільш значущих показників соціально-економічного розвитку підприємства за внутрішніми факторами

- адаптація до зміни умов функціонування, (в %);
- ефективність організаційної структури управління, (в %);
- кількість структурних підрозділів;
- рівень децентралізації, (в %);
- гнучкість системи управління, (в %);
- кількість новацій с позитивним ефектом.

Показники, що характеризують культуру підприємств (оцінюються експертною групою в балах від 1 до 100):

- наявність корпоративних традицій;
- формальна організаційна структура;
- неформальна організаційна структура;
- наявність норм та правил внутрішньої взаємодії;
- формальні джерела інформації;
- неформальні джерела інформації;
- рівень конфліктності;
- авторитет керівництва;
- втрата та викривлення інформації;
- імідж підприємства.

Важливим значенням при розробці кваліметричної моделі має визначення значущості кожного показника [5 с. 748]. З цією метою застосовуємо експертний метод.

З метою створення інтегрального показника визначаємо функціональну залежності:

- між показниками всередині кожної групи, представленими на рисунках 3 і 4;
- між соціальними показниками окремо на базі зовнішніх і внутрішніх факторів;
- між економічними показниками окремо на базі зовнішніх і внутрішніх факторів;
- між економічними і соціальними показниками окремо на базі зовнішніх і внутрішніх факторів.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Представлена методика дозволить визначити стан і надати оцінку перспективам соціально-економічного розвитку, та з'ясувати необхідність вдосконалення внутрішніх систем забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Перспективи подальших розвідок. Перспективним напрямом дослідження, який логічно витікає з представленої статті, є розробка кваліметричних моделей і інтегральних показників на базі зовнішніх і внутрішніх факторів соціально-економічного розвитку підприємства.

Література:

1. Безус Р.М. / Поняття "детермінант" та його значення в різних сферах [Електронний ресурс]. — Безус Роман Миколайович. — Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64121>
2. Дафт Р. А. Менеджмент. — СПб.: Питер, 2002. — 832 с.
3. Залуцький В.П. Місце лізингу у забезпеченні соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / В.П. Залуцький // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.] / Відп. ред. О.Є. Кузьмін. — Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. — 564 с.: іл. — (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка"; № 657). — С. 189—201. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8203/1/31.pdf>
4. Іваницяка Н. Б. Складові соціального розвитку машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]: Н.Б. Іваницька / Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.] / відп. ред. О.Є. Кузьмін. — Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. — 564 с.: іл. — (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка"; № 657). — С. 222—226. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/8030>

5. Кваліметрія. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.:... С.В. Мочерний (від. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр "Академія". — 2000. — 864 с.

6. Пилипенко І.І. Аудит. Методика документування. / І. І. Пилипенко [кол. авторів. за аг. ред. академіка АЕНУ, д. е. н. проф. І.І. Пилипенко]. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України. — 2003. — 457 с.

7. Селезнев А.Г. Контроль и ревизия. Методические приемы контроля, как их использовать [Электронный ресурс]: А.Г. Саелезнев — Газета "ЗАГРАНИЦА". — № 16 (486). — Режим доступа: <http://www.zagranitsa.info/article.php?new=486&idart=48685>

8. Теория управления: учебник. — Изд. 3-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. — М.: Изд-во РАГС, 2008. — 560 с. — ISBN 978-5-7729-03000-1.

9. Фещур Р.В. Управление социально-экономическим развитием машиностроительных предприятий [Электронный ресурс] / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.] / Відп. ред. О. Є. Кузьмін. — Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. — 564 с.: іл. — (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка"; № 657). — С. 117—123. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8353/1/20.pdf>

10. Ямпольская Д. Контроль как функция управления [Электронный ресурс] / Д. Ямпольская, М. Зонис. — Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0032/>

References:

1. Bezus, R.M. (2012), "The term "determinant" and its importance in various spheres", available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64121> (Accessed 3 April 2015).
2. Daft, R.L. (2002), Menedzhment [Management], Piter, Saint Petersburg, Russia.
3. Zaluts'kyj, V.P. (2009), "Place the leasing to ensure socio-economic development of engineering companies", Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8203/1/31.pdf> (Accessed 3 April 2015).
4. Ivanitsaka, N.B. (2009), "The components of social development engineering companies", Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/8030> (Accessed 3 April 2015).
5. Mochernyj, S.V. (2000), Kvalimetriia. Ekonomichna entsyklopediia [Qualimetry. Economic encyclopedia], Vydavnychij tsentr "Akademii", Kyiv, Ukraine.
6. Pylypenko, I.I. (2003), Audyт. Metodyka dokumentuvannia [Audit. Methodology of documentation], Informatsijno-vydavnychij tsentr Derzhkomstatu Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
7. Seleznev, A.G. (2015), "Control and revision. Methodological techniques of control, how to use them", Gazeta "ZAGRANICA", vol. 16 (486), available at: <http://www.zagranitsa.info/article.php?new=486&idart=48685> (Accessed 3 April 2015).
8. Haponenko, A.L. and Pankrukhyn, A.P. (2008), Teoryia upravleniia [Theory of management], Yzd-vo RAHS, Moscow, Russia.
9. Feschur, R.V. (2009), "Management of socio-economic development of engineering enterprises", Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8353/1/20.pdf> (Accessed 3 April 2015).
10. Yampol'skaia, D. and Zonis, M. (2014), "Control as a function of management", available at: http://www.inventech.ru/lib/management/management_0032/ (Accessed 3 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 20.03.2015 р.

О. В. Коваленко,

к. е. н., старший науковий співробітник, заступник завідувача відділу економічних досліджень,
Інституту продовольчих ресурсів НААН України, м. Київ

ДОДАНА ВАРТІСТЬ У КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

O. Kovalenko,

candidate of economic sciences, senior research worker,

vice-head of the department of economic research, Institute of Food Resources, Kyiv, Ukraine

VALUE ADDED IN THE CONTEXT OF NATIONAL FOOD SECURITY

У статті представлено результати дослідження проблем і шляхів узгодження інтересів споживачів, бізнесу і держави у сфері продовольчого забезпечення, з акцентом на соціально-економічні функції складових доданої вартості: підвищення прибутковості підприємств, зниження ціни продукції, з одночасним підвищення її якості, а також заробітної плати працівників підприємств, що виробляють цю продукцію. Показано, що основна ідея аналізу формування ланцюгів доданої вартості в галузях харчової промисловості полягає у виявленні структурних трансформацій вартості витрат матеріалів і проміжних продуктів на етапах їх виникнення і зосередження у ціні кінцевого продукту споживання. Обґрунтовано, що після тривалих і часто повторюваних економічних криз відбувається скорочення цих ланцюгів. Це зумовлено проблемами фінансування і зростанням транзакційних витрат внаслідок невизначеності поставок сировини і матеріалів. Здійснено аналіз структури доданої вартості підприємств у різних галузях харчової промисловості. Акцентовано, що додана вартість має розподілятися пропорційно затратам праці й капіталу та частково перерозподілятися на загальнодержавні потреби за визначеними нормами. Підвищення конкурентоспроможності харчової промисловості потребує удосконалення системи управління доданою вартістю на рівні підприємства, що має бути позбавлена структурних викривлень.

The article presents the results of research of problems and ways of reconciling the interests of consumers, businesses and government in the field of food security, with a focus on the socio-economic functions of the components of added value: increasing the profitability of enterprises, reduce the price of products, while improving its quality, as well as workers' wages companies producing these products. It is shown that the basic idea of the analysis of value chains in the food industries is the need to trace the transformation of all the costs of materials and intermediate products to the final consumer product. It is proved that the global financial crisis began to occur reduction of these circuits. This is due to financing problems and increasing transaction costs due to the uncertainty of supply of raw materials. The analysis of the distribution of value-added enterprises individual sectors of the food industry. Concluded that the theoretically added value to be distributed in proportion to the costs of labor and capital and partially reallocated to the national needs for specific requirements. To improve the competitiveness of the industry should improve the management of value added at the enterprise level, which should not contain structural distortions.

*Ключові слова: додана вартість, продовольча безпека, харчова промисловість, цінний ланцюг.
Key words: added value, food security, food industry, value chain.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Додана вартість як економічна категорія має ключове значення в обґрунтуванні результатів економічної діяльності як окремого підприємства чи галузі виробництва, так і економіки в цілому. Кожен з елементів доданої вартості має своє змістовне навантаження. Валова додана вартість розкриває, з одного боку результативність виробництва, а з іншого — рівень мотивації працівників до продуктивної роботи, ступінь оснащення виробництва, забезпеченість його необхідною технікою, устаткуванням, прогресивними технологіями. Тому забезпечення ефективності продовольчого комплексу України потребує узгодження усіх його галузей,

сфер і підкомплексів у контексті справедливого розподілу доходів, а також управління доданою вартістю, починаючи від виробництва сировини і закінчуючи реалізацією готової продукції.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У працях українських вчених І.В. Федулової [1], Г.М. Калетніка, Г.О. Пчелянської [2] та інших науковців-економістів підкреслюється особливий взаємозв'язок валової доданої вартості з національною продовольчою безпекою, зокрема, як чинника ціноутворення й джерела формування валового внутрішнього продукту.

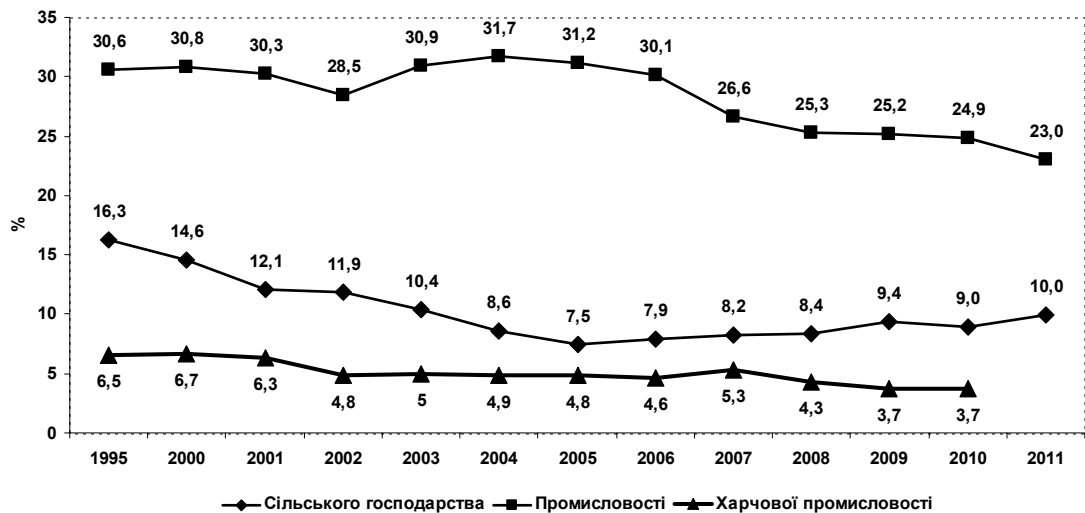


Рис. 1. Валова додана вартість промисловості, сільського господарства та харчової промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості України, %

Джерело: сформовано за даними Держстату.

В аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень підкреслюється необхідність подолання тенденції значного відставання в реформуванні аграрного сектору, за якого чимала частка доходу від реалізації сільгосппродукції кінцевому споживачеві (особливо від експорту) осідає у торговельно-посередницькому секторі й не використовується для розвитку виробництва. Цьому сприяє стимулювання експорту сільськогосподарської сировини з максимальним рівнем доданої вартості. Фахівці наголошують на тому, що сировинний вектор не дає перспектив розвитку національній економіці, якщо Україна буде позиціонуватися лише як виробник сировини з високою доданою вартістю [3, с. 55, 69]. Вочевидь, тут автори мали на увазі високу додану вартість, що може бути отримана ритейлом, але аж ніяк не виробниками.

Протягом останніх двадцяти років частка доданої вартості сільського господарства і харчової промисловості у структурі валової доданої вартості України знизилася з 23 до 14%. Стрімке зниження цього показника створює реальну загрозу національній продовольчій безпеці, ключовий зміст якої полягає в реалізації загального права кожної особи на регулярний і постійний доступ до якісного харчування в достатній кількості й безперешкодного доступу до інших основних благ на підставі способів і засобів, які сприяють зміцненню здоров'я, забезпечують повагу до культурного різноманіття, національних традицій, і є соціально, економічно та екологічно доцільними.

Енциклопедичні словники тлумачать додану вартість як вартість, створену в процесі виробництва певним суб'єктом господарювання, що відображає його реальний внесок в створення вартості конкретного товару або послуги [4; 5]. Показник доданої вартості визначається як різниця між ринковою вартістю продукції, виробленої підприємством, та вартістю придбаних ним і спожитих у виробництві: сировини, матеріалів, послуг. Розраховується цей показник як сума операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, заробітної плати (з врахуванням соціальних виплат) [6].

Економічний зміст доданої вартості за нинішніх обставин зумовлює актуальність досліджень цього напрямку. Зокрема з точки зору інтересу держави актуальність полягає у тому, що на основі показників доданої вартості формується основний результат національної економіки — валовий внутрішній продукт і, отже, дослідження мають ґрунтуватися на широкому спектрі джерел і факторів її створення, зокрема, фіскальній складовій формування податку на додану вартість. Інтерес

бізнесу у дослідженнях цього напрямку формують характеристики доданої вартості виробленого товару, завдяки яким можливо вигідніше його продати й, відповідно, більше заробити. Інтерес споживача полягає у можливості придбання ним якісної продукції за раціональною, якомога нижчою ціною.

Наразі дослідження у напрямі економічного інтересу бізнесу сфокусовані переважно на аналізі комерційних складових використання капіталу й не розкривають впливу особливостей виробничої діяльності і управління персоналом на створення доданої вартості. Це призводить до недооцінювання її економічної природи, стримує розвиток інструментарію використання цього показника для забезпечення стійкого розвитку підприємств.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає у виявленні проблем і пошуку шляхів узгодження трьох груп інтересів — споживача, бізнесу і держави у сфері продовольчого забезпечення, з акцентом на соціально-економічні функції складових доданої вартості: підвищення прибутковості підприємств, зниження ціни продукції, з одночасним підвищення її якості, а також заробітної плати працівників підприємств, що виробляють цю продукцію.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Долаючи шлях від виробництва до кінцевого споживача, продукція проходить низку перехідних етапів, на кожному з яких утворюється нова ціна проміжної продукції, і в кінцевому рахунку формуються складні структури — так звані цінові ланцюги. Як показує досвід, кількість перехідних етапів у цінових ланцюгах за останні півстоліття значно змінила характер глобальної економіки, а й помітно вплинула на країни світу. Однак суть і масштаби цих впливів наразі недостатньо зрозумілі експертам. Зазвичай ланцюг доданої вартості включає такі стадії: проектування, виробництво, маркетинг, дистрибуцію і післяпродажне обслуговування споживача. Ці стадії можуть існувати як у межах однієї компанії, так і розподілятися між багатьма окремими підприємствами, у тому числі й в різних країнах, що свідчить про активний розвиток глобалізаційних процесів.

Галузі агробізнесу сьогодні виглядають як довгі вартісні ряди, що вишиковуються навколо харчових компаній і ритейлерів. Так, супермаркети, працюючи з

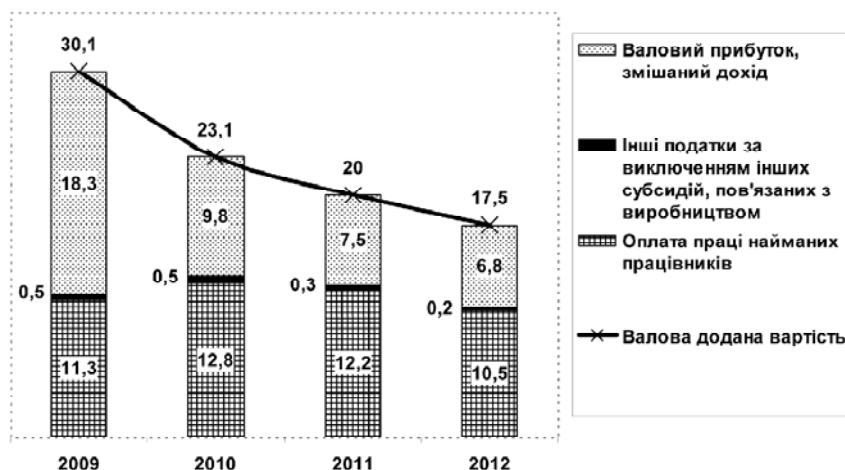


Рис. 2. Структура доданої вартості виробництва продукції харчової промисловості, напоїв та тютюнових виробів, % у випуску продукції (основні ціни)

Джерело: сформовано за даними Держстату.

різноманітними виробниками, експортерами, імпортерами, намагаються контролювати весь процес виробництва, включаючи вирощування і збирання сільськогосподарської продукції. Їхня мета — забезпечення відповідності харчових продуктів стандартам якості та безпеки вздовж всього вартісного ланцюга.

Слід зауважити, що практично в усіх країнах населення змінило свої моделі споживання у напрямі підвищення якості та безпечності харчових продуктів. Водночас, прями іноземні інвестиції та лібералізація торгівлі відкривають нові можливості компаніям для оптимізації своїх цінових ланцюгів. Збільшується число компаній, що організують глобальні поставки харчових продуктів, зв'язуючи дрібних виробників в розвинених країнах і країнах, що розвиваються, зі споживачами по всьому світу [7—9].

Шведський економіст Бертіл Улін ще в 1933 році зазначав, що "виробництво у багатьох випадках розділене не на дві стадії — сировина і готові вироби, а на значно більше число стадій" [10, с. 5]. Сучасні цінові ланцюги, формуються в результаті впливу технологічних змін на процеси виробництва. Ділення цінового ланцюга на окремі складові залежить від витрат, що виникають під час руху товару чи послуги від місця виробництва до кінцевого споживача. У товарному виробництві торгові витрати можуть складатися з транспортних і портових витрат, фрахту і витрат страхування, тарифів і мит, нетарифних витрат, націнки імпортерів, оптової та роздрібно-торгівлі.

Аналіз доданої вартості у цінових ланцюгах харчової промисловості України полягає у дослідженні трансформації первісних витрат матеріалів і проміжних продуктів у кінцеві продукти споживання. Такі дослідження дозволяють виявити компанії та економічних суб'єктів, які контролюють і координують економічну активність у виробничих мережах. Усвідомлення особливостей побудови взаємовідносин між окремими ланками цінового ланцюга (підприємствами) може стати дієвим інструментом для визначення економічної політики держави щодо впливу на діяльність компаній та розміщення виробництва.

Встановлено, що після останньої світової фінансової кризи спостерігається скорочення цінових ланцюгів. Це зумовлено проблемами фінансування і зростанням транзакційних витрат внаслідок невизначеності поставок сировини і матеріалів. Трудові і капітальні витрати у кожній ланці цінового ланцюга безперервно змінюються, що відповідно впливає на величину і структуру доданої вартості. Так, впродовж 2001—2013 рр. валова додана вартість стабільно знижувалася як у промисловості в цілому, так і харчовій промисловості зокрема (рис. 1).

У 2013 р. у структурі реалізованої промислової продукції частка продукції харчової промисловості складала 19,3%. Слід звернути уваги на те, що найбільш продуктивний сектор економіки, який складає чималу частку ВВП країни, сьогодні втрачає свою прибутковість. За цих умов унеможливується відтворення виробниц-



Рис. 3. Індекс середньомісячної заробітної плати працівників та частка витрат домогосподарств на продовольчі товари (відсотків до попереднього року)

Джерело: сформовано за даними Держстату.

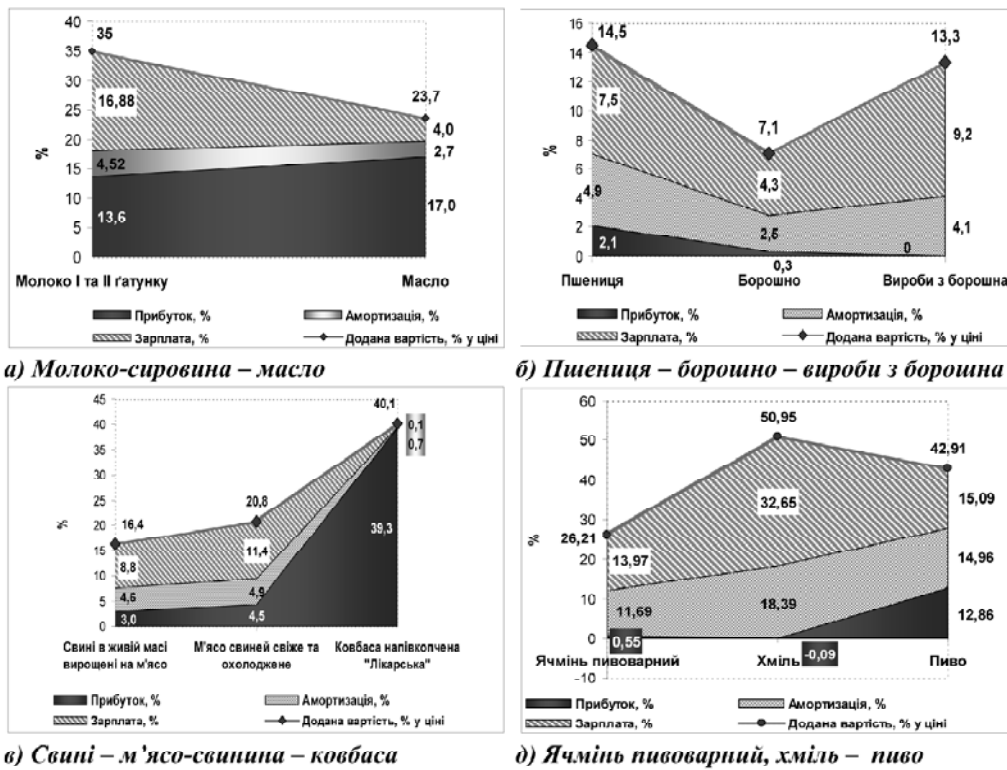


Рис. 4. Формування доданої вартості в цінових ланцюгах виробництва харчової продукції

Джерело: сформовано за фактичними даними підприємств харчової промисловості та результатами досліджень відділу економічних досліджень Інституту продовольчих ресурсів НААН України.

тва, товарних ринків і в цілому загальний економічний розвиток. Протягом 2009—2012 років прибутковість харчової промисловості в структурі доданої вартості знизилася з 18,3 до 6,8% (рис. 2).

Безумовно прибутковість значною мірою залежить від споживчого попиту, купівельної спроможності населення та споживчих цін на товари і послуги. У листопаді 2014 р. споживчі ціни на продукти харчування та безалкогольні напої підвищилися на 20% проти грудня 2013 р. Разом з тим, частка витрат домогосподарств на продовольчі товари в структурі середньомісячної заробітної плати працівників лишається вищою за нормативну — у 2013 році вона складала близько 53% (рис. 3).

Слід зазначити, що показник доданої вартості, який максимально враховує інтереси основних учасників відтворення — в аналізі економічної діяльності підприємств самими підприємствами не використовується. Основним показником для оцінки ефективності виробництва на мікрорівні є прибуток.

В Україні додана вартість — це той показник, на якому ґрунтується система національних рахунків. Методика розрахунку валової доданої вартості докладно

описана в Методологічних положеннях Держкомстату і спільних виданнях Євростату з МВФ, Організацією економічного співробітництва та розвитку в Європі, ООН та Світового банку. Однак усі ці видання зорієнтовані, у першу чергу, на статистичний аналіз макrorівня. Між тим кожному керівникові підприємства варто було б вміти розраховувати і аналізувати додану вартість, створену підприємством.

Розрахунок доданої вартості на макро- і макrorівнях має ряд відмінностей: витрати на підприємствах визначаються і групуються за елементами витрат щодо проданої продукції, а не щодо всього випуску; оплата праці і амортизація на підприємствах враховується у складі витрат, а в системі національних рахунків у складі доданої вартості, тобто у складі доходу; ПДВ у звітності підприємства штучно відокремлюється від виручки і витрат, відсторонюючись від економічного обороту. У розрахунках доданої вартості ПДВ необхідно знову залучати в оборот [11].

Дослідження структури цінових ланцюгів у галузях харчової промисловості свідчать, що структурні диспропорції в окремих з них нині сягають загрозливих

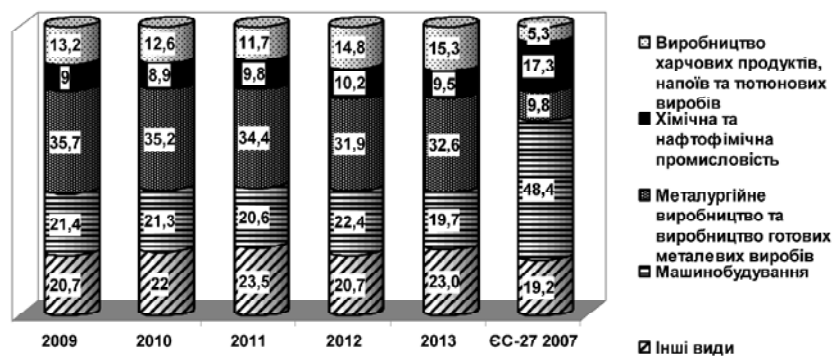


Рис. 5. Частка експорту окремих видів промислової діяльності у загальному експорті промисловості, %

Джерело: сформовано за даними Держстату.

рівнів. Це стосується, зокрема, скорочення частки валового прибутку та частки оплати праці у вартісній структурі харчової продукції. Однією з причин є подорожчання сировини, матеріалів і послуг.

Диспропорції в структурі доданої вартості нами було виявлено на досліджених підприємствах за такими продовольчими групами: виробництво виробів з борошна (зокрема хліба); масла вершкового; ковбаси з м'яса свинини; пива (рис. 4). У більшості аналізованих цінових ланцюгів, переважаюча частка доданої вартості зосереджена у цінах сільськогосподарської сировини: варіант а свині в живій масі вирощені на м'ясо; варіант б пшениця, варіант д хміль. При цьому у ланцюгах з виробництва і переробки продукції рослинництва у складі доданої вартості майже відсутній прибуток (варіанти б, в, д), а у ланцюгах переробки продукції тваринництва низька оплата праці (варіанти а, в). Це може свідчити, зокрема, про перенесення товаровиробниками навантаження неефективного використання ресурсів на працівників.

Встановлено, що наразі у галузях харчової промисловості і на окремих підприємствах частка зарплати у доданій вартості може відрізнятись від середньостатистичної на десятки відсотків. Це є свідченням викривлення структури доданої вартості та несправедливого перерозподілу доходів на підприємствах в інтересах власників. Суттєво відрізняється й відношення валових прибутків до витрат на робочу силу.

Ще однією важливою проблемою структурних диспропорцій є превалювання у промисловості низькотехнологічного сировинного експортного виробництва, що зумовлює переважання експорту сировинної продукції з низькою доданою вартістю. Так, у структурі експорту ЄС (для порівняння взято докризовий період 2007 р.) частка машинобудування майже у 2,5 рази вища, ніж в Україні, а частка продукції харчової промисловості — у тричі нижча (рис. 5).

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз розподілу доданої вартості різногалузевих підприємств свідчить, що теоретично вона має розподілятися пропорційно затратам праці й капіталу та частково перерозподілятися на загальнодержавні потреби за визначеними нормами. Практична реалізація цієї концепції ускладнюється тим, що для кожного підприємства процес ідентифікації факторів створення доданої вартості має індивідуальний характер, що визначається стратегіями, напрямками діяльності, цільовими ринками, регіональними сегментами та ін.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності харчової промисловості, що є гарантом продовольчої безпеки і здатна впливати на зростання ВВП країни, варто удосконалити систему управління доданою вартістю на рівні підприємства, яка має бути позбавлена структурних викривлень.

Наближення існуючих методичних підходів щодо управління доданою вартістю до практичного застосування економічними суб'єктами може стати перспективною подальших досліджень.

Література:

1. Федулова І.В. Основні проблеми розвитку харчової промисловості України в контексті забезпечення продовольчої безпеки / І.В. Федулова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10835/1/The%20main%20problem.pdf>
2. Калетнік Г.М., Пчелянська Г.О. Місце і роль продовольчої безпеки у формування економічної безпеки України / Г.М. Калетнік, Г.О. Пчелянська // Бізнесінформ. — 2014. — № 2. — С. 30—34.
3. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / За заг. ред. Я.А. Жаліла. — К.: НІСД, 2011. — 104 с.

4. Большой Энциклопедический словарь / [Электронный ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vedu.ru/bigencdic/19393>

5. Современная энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступу: http://enc-dic.com/enc_modern/Dobavlennaja-Stoimost-3527.html

6. Семюельсон П.А. Микроэкономика / П.А. Семюельсон, В.Д. Нордгауз; пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 676 с.

7. Добавления стоимости сегодня / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://voprosik.net/dobavlenneya-stoimost-segodnya/>

8. Maurer A., Degain C. Globalization and trade flows: what you see is not what you get! WTO, Staff Working paper No ERSD-2010-12

9. OECD, Bilateral Trade Database by Industry and End-use (BTDIxE), "OECD, Directorate for Science, Technology and Innovation division for economic analysis and statistics, edition 2014", (2015), available at: http://www.oecd.org/sti/ind/BTDIxE_2014.pdf

10. Bertil Gotthard Ohlin. Interregional and International Trade. Harvard University Press, London, 1967, p. 5.

11. Абрютин М.С. Додана вартість і прибуток в системі мікро-і макроаналізу фінансово-економічної діяльності // Фінансовий менеджмент. — 2002. — № 1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://alls.in.ua/50204-dodana-vartist-i-pributok-v-sistemi-mikro-i-makroanalizu-finansovo-ekonomichno-diyalnosti.html>

References:

1. Fedulova, I.V. (2011), "The main problem of Ukraine's food industry in the context of food security" *Osnovni problemy rozvytku harchovoi' promyslovosti Ukrainy v konteksti zabezpechennja prodovol'choi' bezpeky*, [Online], available at: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10835/1/The%20main%20problem.pdf>

2. Kaletnik, G.M. and Pchelianska, G.O. (2014), "Place and role of food security in the formation of economic security Ukraine", *Misce i rol' prodovol'choi' bezpeky u formuvannja ekonomichnoi' bezpeky Ukrainy*, *Biznesinform*, vol. 2, pp. 30—34.

3. Zhalilo, Ja.A. (2011), *Rozvytok agrarnogo vyrobnytva yak peredumova zabezpechennja prodovol'choi' bezpeky Ukrainy: analit. dop.*, [Development of agriculture as a precondition of food security Ukraine analytical report], NISD, Kyiv, Ukraine.

4. Collegiate Dictionary, [Online], available at: <http://www.vedu.ru/bigencdic/19393>

5. Modern Encyclopedia, [Online], available at: http://enc-dic.com/enc_modern/Dobavlennaja-Stoimost-3527.html

6. Semjuel'son, P.A. and Nordgauz, V.D. (1998), *Mikroekonomika* [Microeconomics], *Osnovy*, Kyiv, Ukraine.

7. Value added today, available at: <http://voprosik.net/dobavlenneya-stoimost-segodnya/>

8. Maurer, A. and Degain, C. (2010), "Globalization and trade flows: what you see is not what you get!" WTO, Staff Working paper ERSD-2010-12, [Online], available at: <http://unstats.un.org/UNSD/trade/globalforum/publications/tva/WTO-Globalization%20of%20the%20Industrial%20Production%20Chains.PDF> No

9. OECD, Bilateral Trade Database by Industry and End-use (BTDIxE), "OECD, Directorate for Science, Technology and Innovation division for economic analysis and statistics, edition 2014", (2015), available at: http://www.oecd.org/sti/ind/BTDIxE_2014.pdf (Accessed February 2015).

10. Bertil Gotthard Ohlin. (1967), "Interregional and International Trade", Harvard University Press, London, p. 5.

11. Abrjutyna, M.S. (2002). "Dolan vartist i Prybutok in sistemi mikro-i-makroanalizu finansovo ekonomichnoi diyalnosti", *Finansovyj menedzhment*, vol. 1, available at: <http://alls.in.ua/50204-dodana-vartist-i-pributok-v-sistemi-mikro-i-makroanalizu-finansovo-ekonomichno-diyalnosti.html>

Стаття надійшла до редакції 21.03.2015 р.

УДК 336.71

А. О. Дрозд,

асистент кафедри математичного моделювання економічних систем,
НТУУ "КПІ", м. Київ

О. Є. Сокульський,

к. т. н., доцент кафедри математичного моделювання економічних систем,
НТУУ "КПІ", м. Київ

ЗАСТОСУВАННЯ СІМЕЙСТВА ПОТОКОВИХ МОДЕЛЕЙ БАНКУ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

A. Drozd,

assistant at mathematical modelling of economic systems department, NTUU "KPI"

O. Sokulskyi,

Candidate of Technical Sciences (Ph.D.),

assistant professor at mathematical modelling of economic systems department, NTUU "KPI"

BANK FLOW MODELS FAMILY APPLICATION IN BANKING

У статті розглядаються випадки, за яких рекомендується застосовувати поточкові моделі — часткові випадки загального сімейства поточкових моделей банку — широким колом банківських спеціалістів для задач оптимального ціноутворення. Сформульовано сімейство поточкових моделей, що враховує різні функції попиту на кредити та пропозиції депозитів, запізнення, повне чи часткове неповернення кредитів. Розглянуто часткові випадки моделі, прості для застосування в банківській діяльності і які не потребують глибоких математичних знань для використання. Для випадків, коли банк виходить на нові ринки, до широкомасштабного залучення депозитів, при роботі з найбільш надійними позичальниками, з достатнім власним капіталом для видачі кредитів на перших порах, та з капіталом, меншим за попит на кредити, для різних критеріїв оптимального ціноутворення — наведено оптимальні кредитну ставку, процентний дохід банку, капітал банку на кінець періоду керування. Отримані кредитні ставки є простими для обчислення і використання спеціалістами банку для оптимального ціноутворення.

Paper reviews the cases, in which flow models — as partial cases of the family of bank flow models — are recommended to use by broad range of banking experts for optimal pricing. Bank flow models family is formulated, which incorporates different loan demand functions and deposit supply functions, time lag, zero or partial returning of loans. Partial cases of the model are described, which are easy to use in banking and which don't require deep mathematical knowledge for use. For cases, when bank expands on new markets, before full-scale deposits attraction, in case of work with most reliable creditors, with capital enough for loan lending at start, and with capital which is lower than loans demand, for different optimal pricing criteria — we showed the optimal loan rate, bank's interest income and bank's capital on the end of control period. Loans rates we presented are easy to calculate and easy to use by bank's experts for optimal pricing.

Ключові слова: комерційний банк, банківська діяльність, ціноутворення, кредитна ставка, депозитна ставка, оптимальне керування, потокова модель банку, модель банку.

Key words: bank, banking, pricing, loan rate, deposit rate, optimal control, bank flow model, bank model.

ВСТУП

Банки — специфічні фінансові інститути, стабільна прибуткова робота яких чинить позитивний вплив на економічний розвиток країни та соціально-економічне становище населення. Відповідно до Закону України Про банки і банківську діяльність, банк — юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків [1].

Ціноутворення — одна із ключових задач в банківській діяльності, і від неї залежить чи врахує банк наявні на ринку ризики, чи буде прибутковим. Питаннями ціноутворення в банківській діяльності займалися українські та зарубіжні дослідники: Р. Андерсон [2], С. Арпінг [4], І.В. Волошин [5, 6], Р. Вруок [7], О. Гришин [8, 9], В. Іваненко [16], В. Капустян [17, 18], М. Кляйн [19], О. Куц [16], С. Лім [20], В. Марроу [21], М. Монті [22],

Д. Осипенко [23], А. Пан [24], К. Фрейксас [25], а також автори в попередніх роботах [3, 10—15, 17]. Проте запропоновані рішення і моделі нечасто використовуються в операційній діяльності українських банківських установ через їх складність і необхідність глибокої математичної підготовки для роботи з ними. Тому є потреба в популяризації отриманих наукових результатів серед управлінського персоналу банків та адаптації моделей банківської діяльності до умов діяльності банків з метою більш простого їх використання.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз сфер застосування простих частинних випадків сімейства поточкових моделей банку, опис цих моделей, рекомендації щодо використання. Відповідно до поставленої мети, завданнями статті є формулювання сімейства поточкових моделей банку що

призначені для оптимального ціноутворення кредитної та депозитної ставки банку, розгляд умов, за яких доцільно використовувати більш прості частинні випадки моделей, формулювання цих моделей і пропозиції щодо оптимального ціноутворення кредитної та депозитної ставок за цих умов.

МЕТОДОЛОГІЯ

Методологічною основою при формулюванні сімейства поточкових моделей банку слугувала мікроекономічна теорія банківської діяльності та теорія оптимального керування, функції попиту на кредити та пропозиції депозитів пропонується підбирати для кожного банку на основі статистичної інформації попередніх періодів методом регресійно-кореляційного аналізу, потокова модель банку було сформульовано у вигляді інтегро-диференційного рівняння, оптимальні кредитну і депозитну ставку у випадку частинних моделей було отримано методом Лагранжа та методом максимуму Понтрягіна.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сімейство поточкових моделей банку, що призначені для оптимального ціноутворення кредитної та депозитної ставок, формулюється так [15]:

$$J(u_K(t), u_D(t)) = \int_0^T F_0(x(t), u_K(t), u_D(t), t) dt + F_1(x(T)) \rightarrow \max_{u_K(t), u_D(t)},$$

$$0 \leq t_0 \leq t \leq T$$

$$\dot{x}(t) = \frac{1}{t_{k2} - t_{k1}} \int_{t_{k1}}^{t_{k2}} f_K(t - T_K - \xi, u_K(t - T_K - \xi), x(t - T_K - \xi)) \cdot$$

$$\cdot (1 + u_K(t - T_K - \xi)) d\xi \cdot r_K(t) - f_D(t, u_D(t), x(t)) -$$

$$- \frac{1}{t_{d2} - t_{d1}} \int_{t_{d1}}^{t_{d2}} f_D(t - T_D - \xi, u_D(t - T_D - \xi), x(t - T_D - \xi)) \cdot$$

$$\cdot (1 + u_D(t - T_D - \xi)) d\xi \cdot r_d(t).$$

$$x(0) = x_0 \geq 0,$$

$$x(\xi) = \varphi(\xi), \xi \in [t_0 - \max(t_{k2}, t_{d2}), t_0],$$

$$u_K(\xi) = \tilde{u}_K(\xi), \xi \in [t_0 - t_{k2}, t_0],$$

$$u_D(\xi) = \tilde{u}_D(\xi), \xi \in [t_0 - t_{d2}, t_0],$$

де $u_K(t)$ — кредитна ставка в момент часу t ;

$u_D(t)$ — депозитна ставка в момент часу t ;

$F_i, i = \overline{0,1}$ — досить гладкі функції своїх аргументів;

$x(t)$ — капітал комерційного банку в момент часу t ;

t_0 — початковий момент керування банком;

T — кінцевий момент керування банком;

$\dot{x}(t)$ — приріст капіталу в момент часу t ;

t_{k1} — початок відносного періоду, в який повертається кредит рівними частинами;

t_{k2} — закінчення відносного періоду, в який повертається кредит рівними частинами;

$f_K(\cdot)$ — функція попиту на кредити;

T_K — період, на який видається кредит;

$r_K(t)$ — частка повернених кредитів, відносно запланованих, $0 \leq r_K(t) \leq 1$, за умови $r_K(t) = 0$ частина кредитів в момент часу t взагалі не повертається, за умови $r_K(t) = 1$ частина кредитів в момент часу t повертається у повному запланованому обсязі;

$f_D(\cdot)$ — функція пропозиції депозитів;

t_{d1} — початок відносного періоду, в який забирається депозит рівними частинами;

t_{d2} — закінчення відносного періоду, в який забирається депозит рівними частинами;

T_D — період, на який залучається депозит;

$r_d(t)$ — частка повернених депозитів, відносно запланованих, $0 \leq r_d(t) \leq 1$, за умови $r_d(t) = 0$ частина депозитів в момент часу t взагалі не забирається, за умови $r_d(t) = 1$ частина депозитів в момент часу t забирається у повному запланованому обсязі.

За критерій можна взяти максимізацію прибутку банку в поточний момент часу, максимізацію інтегрального (сумарного) прибутку за період часу, максимізацію капіталу банку на певний момент часу у майбутньому. Функції попиту на кредити та пропозиції депозитів пропонується підбирати для кожного банку індивідуально на основі статистичної інформації попередніх періодів шляхом регресійно-кореляційного аналізу.

Така загальна модель враховує кредитну та депозитну діяльність, різний вигляд індивідуальних функцій попиту на кредити і пропозиції депозитів для конкретного банку, можливість вибору різних критеріїв оптимізації ціноутворення, запізнення в часі при поверненні кредитів та депозитів, повернення кредитів та депозитів частинами, врахування часткового повернення кредитів та депозитів, або повного неповернення, проте потребує глибоких математичних знань для застосування на практиці. Тому доцільним виглядає використання більш простих моделей в деяких часткових випадках.

Наприклад, якщо комерційний банк з великим власним капіталом виходить на новий невеликий ринок, він може забезпечувати видачу кредитів за рахунок власного капіталу ще до залучення депозитних коштів, таким чином оптимізуючи кредитну ставку, а депозитну діяльність розглядати як екзогенний вплив. При початковій роботі з найбільш надійними позичальниками з мінімальним ризиком неповернення кредиту, можна опустити змінну що визначає неповне повернення кредиту, при одномоментному поверненні кредитів та депозитів або якщо термін їх повернення невеликий відпадає потреба у врахуванні окремих платежів. За таких умов наведена модель спрощується до вигляду:

$$\dot{x}(t) = f_K(t, u_K(t), x(t)) \cdot (1 + u_K(t)) - f_D(t, u_D(t), x(t)) + D(t).$$

У такій моделі оптимальна кредитна ставка є однаковою одразу для кількох критеріїв ціноутворення — максимізації поточного процентного доходу, максимізації інтегрального процентного доходу для заданого періоду часу, максимізації капіталу банку на кінець періоду керування:

$$J(u_K(t), u_D(t)) = \dot{x}(t) \rightarrow \max$$

$$J(u_K(t), u_D(t)) = \int_0^T \dot{x}(t) \rightarrow \max$$

$$J(u_K(t), u_D(t)) = x(t) \rightarrow \max$$

— і при, наприклад, лінійній функції попиту на кредити становить [3, 13]:

$$u_K^{opt}(t) = \frac{K}{2 \cdot b}.$$

Таку оптимальну кредитну ставку і рекомендується використовувати комерційному банку за наведених вище умов при лінійній функції попиту на кредити. Максимальний процентний дохід при цьому становить:

$$\dot{x}^{opt}(t) = \frac{K^2}{4 \cdot b}$$

А капітал банку на кінець періоду керування:

$$x^{opt}(T) = x_0 + \frac{K^2}{4 \cdot b} \cdot T.$$

Якщо за вказаних умов розглядати і ціноутворення депозитної ставки, модель матиме вигляд:

$$\dot{x} = (K - b \cdot u_K(t)) \cdot (1 + u_K(t)) - (K - b \cdot u_K(t)) + (D + a \cdot u_D(t)) -$$

$$-(D + a \cdot u_D(t)) \cdot (1 + u_D(t)).$$

Оптимальні кредитна та депозитна ставки при максимізації поточного процентного доходу, максимізації інтегрального процентного доходу для заданого періоду

ду часі, максимізації капіталу банку на кінець періоду керування становитимуть [11]:

$$u_K^{opt}(t) = \frac{K}{2 \cdot b},$$

$$u_D^{opt}(t) = \max(0; -\frac{D}{a}).$$

Тобто з точки зору максимізації наведених критеріїв, вигідніше не залучати депозитні кошти взагалі. Проте це може бути доцільним з точки зору експансії на новому депозитному ринку та збільшення операційного левериджу.

Якщо ж при виході на новий ринок у банку недостатній власний капітал, щоб видати будь-який обсяг кредитів відповідно до попиту на ринку і ще немає залучення депозитів, доцільно використовувати модель:

$$\dot{x} = \min(x(t), K - b \cdot u_K(t)) \cdot (1 + u_K(t)) - \min(x(t), K - b \cdot u_K(t)),$$

У ній враховується обидва можливі наслідки: якщо попит на кредити вищий від наявного капіталу банку, банк може видати лише обсяг капіталу, якщо ж попит на кредити менший від наявного капіталу, банк може задовольнити увесь попит на кредити.

За допомогою методу максимуму Понтрягіна була отримана оптимальна кредитна ставка, що обчислюється за однією формулою до певного рівня капіталу банку і за іншою після цього рівня [14]:

$$u_K^{opt}(t) = \begin{cases} \frac{K - x(t)}{b} & \text{при } x(t) < \frac{K}{2}, \\ \frac{K}{2b} & \text{при } x(t) \geq \frac{K}{2}. \end{cases}$$

Максимальний процентний дохід при цьому становить:

$$x^{opt}(t) = \begin{cases} \frac{x(t) \cdot (K - x(t))}{b} & \text{при } t < \frac{b}{K} \cdot \ln\left(\frac{K - x_0}{x_0}\right) \\ \frac{K^2}{4 \cdot b} & \text{при } t \geq \frac{b}{K} \cdot \ln\left(\frac{K - x_0}{x_0}\right). \end{cases}$$

А капітал банку на кінець періоду керування:

$$x^{opt}(T) = K - \frac{K \cdot (K - x_0)}{x_0 \cdot e^{\frac{K}{b} \cdot \min\left(T, \frac{b}{K} \cdot \ln\left(\frac{K - x_0}{x_0}\right)\right)} - x_0 + K} + \frac{K^2}{4 \cdot b} \cdot \left(\max\left(T, \frac{b}{K} \cdot \ln\left(\frac{K - x_0}{x_0}\right)\right) - \max\left(\frac{b}{K} \cdot \ln\left(\frac{K - x_0}{x_0}\right), 0\right)\right).$$

Таким чином, незважаючи на складність формули, за якою обчислюється капітал банку на кінець періоду керування, оптимальна кредитна ставка є простою для розрахунку і не потребує глибокої математичної підготовки для використання.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті набуло подальшого розвитку застосування сімейства потокових моделей банку комерційними банками, сформульовано модель, що може бути використана для оптимального ціноутворення кредитної та депозитної ставок банку, визначено часткові випадки моделі, які є простими для застосування на практиці, бо не потребують глибокої математичної підготовки для їх використання і охарактеризовано ринкові ситуації при яких комерційному банку рекомендуються наведені оптимальні кредитні ставки для застосування. Загальність сімейства потокових моделей банку і врахування в них багатьох факторів розкриває перспективи подальших досліджень у цьому напрямі у шляху визначення оптимального ціноутворення для різних функцій попиту на кредити та пропозиції депозитів, із врахуванням запізнення при поверненні кредитів та депозитів, часткового чи повного повернення кредитів.

Література:

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність": за станом на 7 груд. 2000 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Відомості Верховної Ради України, 2015. — № 5, с. 37.
2. Anderson R. The influence of product age on pricing decisions: An examination of bank deposit interest rate setting / R. Anderson, J.K. Ashton, R.S. Hudson // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. — Elsevier, 2014. — Vol. 31. — P. 216—230.
3. Andros S. A Design of Optimal Interest Rate is on Credit for Receipt of Maximal Profit of Commercial Bank / S. Andros, A. Drozd // Management & Sustainable Development. — Sofia: University of Forestry, 2012. — P. 102—107.
4. Arping S. Bank Competition, Loan Pricing, and Financial Stability [Електронний ресурс] / S. Arping. — 2013. — Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=2306513>
5. Voloshyn I.V. Integrated Risk Management in a Commercial Market-Maker Bank Using the "Cash Flow at Risk" Approach. [Електронний ресурс] / I.V. Voloshyn, M.I. Voloshyn. — 2013. — Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2205570
6. Волошин І.В. Ціноутворення роздрібних вкладів з урахуванням ризику перевкладення / І.В. Волошин // Вісник Національного банку України. — К.: Національний Банк України, 2011. — № 6 (184). — С. 32—35.
7. Wruuk P. Pricing in retail banking / P. Wruuk // Scope for boosting customer satisfaction. — Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, 2013. — P. 1—20.
8. Гришин А.Г. Постановка задачі оптимізації управління комерційним банком. / А.Г. Гришин, Д.В. Козак, А.В. Умрик, В.И. Иваненко // Вестник Національного технічного університету "Харьковский политехнический институт". — Харьков: НТУ "ХПИ", 2001. — Ч. 2. — С. 154—157.
9. Гришин О.Г. Стратегічне планування та керування діяльністю банківської установи на основі математичної моделі комерційного банку. / О.Г. Гришин // Економіка та підприємництво. — К.: КНЕУ, 2004. — Вип. 12. — С. 261—266.
10. Дрозд А.О. Ефективне керування рекламними витратами банку / А.О. Дрозд, В.О. Капустян // Міжнародний науково-практичний журнал "Економіка та держава". — Київ: ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава", 2010. — № 6. — С. 65—67.
11. Дрозд А.О. Керування основною діяльністю банку із власним капіталом, достатнім для задоволення максимального попиту на кредити / А.О. Дрозд // Матеріали II Міжнародної конференції молодих вчених ЕМ-2011. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. — С. 244—245.
12. Дрозд А.О. Оптимальні кредитні та депозитні ставки багатопродуктового комерційного банку / А.О. Дрозд, В.О. Капустян // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". — К.: ВПК "Політехніка", 2013. — № 10. — С. 537—542.
13. Drozd A. Optimal Behavior of the Bank with Capital Sufficiency for Meeting Demand on Its Loans / A. Drozd // Collection of Papers 2012. — Prague: Oeconomica Publishing house, 2012. — P. 17—27.
14. Дрозд А.О. Керування кредитною ставкою комерційного банку з метою максимізації прибутку / А.О. Дрозд // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції "Економіко-соціальні аспекти реформування та розвитку України". — Київ: КЕНЦ, 2011. — С. 80—82.
15. Дрозд А.О. Моделювання залежності обсягу виданих кредитів від кредитної ставки / А.О. Дрозд // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції "Моделювання та прогнозування економічних процесів". — Київ: НТУУ "КПІ", 2014. — С. 57—60.

16. Іваненко В.І. До управління фінансами в комерційних банках / В.І. Іваненко, О.В. Куц, О.Г. Гришин // Моделювання та інформаційні системи в економіці. — К.: КНЕУ, 2007. — Т. 84. — С. 220—230.

17. Капустян В.О. Оптимальні кредитні та депозитні ставки двопродуктового комерційного банку / В.О. Капустян, А.О. Дрозд // Збірник наукових праць "Економічний аналіз". — Вип. 11, Ч. 1. — Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ "Економічна думка", 2012. — С. 356—361.

18. Капустян В.О. Моделювання прибутку банківської установи в умовах кризи / В.О. Капустян, К.О. Ільченко // Бізнес-Інформ. — Харків: Видавничий дім "ІНЖЕК", 2010. — № 4. — С. 92—95.

19. Klein M.A. Theory of banking firm / M.A. Klein // Journal of Money. — Ohio: Ohio State University Press, 1971. — vol. 3. — P. 205—218.

20. Lim C.Y. Bank accounting conservatism and bank loan pricing / C.Y. Lim [et al.] // Journal of Accounting and Public Policy. — Elsevier, 2014. — Vol. 33, Issue 3. — P. 260—278.

21. Marrouch W. Bank Pricing Under Oligopsony-Oligopoly: Evidence from 103 Developing Countries [Електронний ресурс] / W. Marrouch, R. Turk Ariss // BOFIT Discussion Paper. — Helsinki: Bank of Finland: 2012. — no. 1. — Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=2004294>

22. Monti M. Deposit, credit, and interest rate determination under alternative bank objectives / M. Monti // Mathematical methods of finance. — Amsterdam, North-Holland, 1972. — P. 430—454.

23. Осипенко Д.В. Динамічна модель комерційного банку / Д.В. Осипенко // Фінанси України. — К.: Міністерство фінансів України, 2005. — № 11. — С. 87—92.

24. Pan L. RAROC Loan Pricing Model Based on Corporate loan Perspective [Електронний ресурс] / L. Pan, D. Jiang // Systems Engineering. — Hunan: Hunan University, 2014. — Vol. 3. — Режим доступу: http://en.cnki.com.cn/Article_en/CJFDTOTAL-GCXT201403007.htm

25. Freixas X. Microeconomics of banking / X. Freixas, J.-S. Rochet. — 2nd ed. — MIT Press, 1999. — 392 p.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine "On Banks and Banking", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/ed20150426> (Accessed 1 March 2015).

2. Anderson, R. Ashton, J. K. and Hudson, R. S. (2014), "The influence of product age on pricing decisions: An examination of bank deposit interest rate setting", Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, vol. 31, pp. 216—230.

3. Andros, S. and Drozd, A. (2012), "A Design of Optimal Interest Rate in on Credit for Receipt of Maximal Profit of Commercial Bank", Management & Sustainable Development, pp. 102—107.

4. Arping, S. (2013), "Bank Competition, Loan Pricing, and Financial Stability", Loan Pricing, and Financial Stability, [Online], available at: <http://ssrn.com/abstract=2306513> (Accessed 1 March 2015).

5. Voloshyn, I. V. and Voloshyn, M. I. (2013), "Integrated Risk Management in a Commercial Market-Maker Bank Using the "Cash Flow at Risk" Approach", [Online], available at: <http://ssrn.com/abstract=2205570>.

6. Voloshyn, I. V. (2011), "Pricing of retail deposits taking into account rollover risk", Visnyk NBU, no. 6 (184), pp. 32—35.

7. Wruuk, P. (2013), "Pricing in retail banking. Scope for boosting customer satisfaction & profitability", Deutsche Bank AG: Frankfurt am Main, [Online], available at: https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000304766/Pricing+in+retail+banking%3A+Scope+for+boosting+cust.PDF (Accessed 1 March 2015).

8. Gryshyn, A. G. Kozak, D. V. Umrik, A. V. and Ivanenko, V. I. (2001), "Statement of optimization problem of commercial bank management", Vestnik Nacional'nogo tehniceskogo universiteta "Har'kovskij politehniceskij institute", vol. 2, pp. 154—157.

9. Gryshyn, O. G. (2004), "Strategic planning and control of bank's activity on the basis of mathematical model of commercial bank", Economics and entrepreneurship, vol. 12, pp. 261—266.

10. Drozd, A. O. and Kapustian, V. O. (2010), "Effective management of bank advertisement expences", Ekonomika ta derzhava, no. 6, pp. 65—67.

11. Drozd, A. O. (2011), "Control of main activity of bank with enough equity capital for fulfilling maximal demand on loans", Proceedings of the International Conference of Young Scientists "ECONOMICS&-MANAGEMENT2011", Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine, pp. 244—245.

12. Drozd, A. O. and Kapustian V. O. (2013), "Optimal loan and deposit rates of multiproduct commercial bank", Economic bulletin of National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnical institute", no. 10, pp. 537—542.

13. Drozd, A. (2012), "Optimal Behavior of the Bank with Capital Sufficiency for Meeting Demand on Its Loans", Collection of Papers 2012, The 13th Doctoral Conference in Accounting and Finance, University of Economics, Prague, Czech Republic, pp. 17—27.

14. Drozd, A. O. (2011), "Loan rate pricing with a goal to maximize profit", Proceedings of the international scientific-practical conference "Economic-social aspects of Ukraine's reforming and developing", Kyiv Economic Science Centre, Kyiv, Ukraine, pp. 80—82.

15. Drozd, A. O. (2014), "Modelling of an issued loans to loan rate dependency", Proceedings of the VIII International scientific-practical conference "Modelling and forecasting of economic processes", National technical university of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, Ukraine, pp. 57—60.

16. Ivanenko, V. I. Kuts, O. V. and Gryshyn, O. G. (2011), "On management of finances in commercial bank", Modeling and informational systems in economics, vol. 84, pp. 220—230.

17. Kapustian, V. O. and Drozd, A. O. (2012), "Optimal loan rates and deposit rates of two-product commercial bank", Collection of Papers "Economic Analysis", vol. 11, no. 1, pp. 356—361.

18. Kapustian, V. O. and Ilchenko K. O. (2010), "Modelling of bank profit in case of crisis", Biznes-Inform, no. 4, pp. 92—95.

19. Klein, M. A. (1971), "Theory of banking firm", Journal of Money, vol. 3, pp. 205—218.

20. Lim, C. Y. et al. (2014), "Bank accounting conservatism and bank loan pricing", Journal of Accounting and Public Policy, vol. 33, Issue 3, pp. 260—278.

21. Marrouch, W. and Turk Ariss, R. (2012), "Bank Pricing Under Oligopsony-Oligopoly: Evidence from 103 Developing Countries", BOFIT Discussion Paper, no. 1, [Online], available at: <http://ssrn.com/abstract=2004294> (Accessed 1 March 2015).

22. Monti, M. (1972), "Deposit, credit, and interest rate determination under alternative bank objectives", Mathematical methods of finance, Amsterdam, North-Holland, pp. 430—454.

23. Osipenko, D. V. (2005), "Dynamic model of commercial bank", Finances of Ukraine, no. 11, pp. 87—92.

24. Pan, L. and Jiang, D. (2014), "RAROC Loan Pricing Model Based on Corporate loan Perspective", Systems Engineering, vol. 3, [Online], available at: http://en.cnki.com.cn/Article_en/CJFDTOTAL-GCXT201403007.htm (Accessed 1 March 2015).

25. Freixas, X. and Rochet, J. S. (1999), "Microeconomics of banking", MIT Press, London, England.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2015 р.

УДК 658.5.011

*В. П. Залуцький,**к. е. н., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій,**Національний університет "Львівська політехніка"**В. В. Косовська,**аспірант кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності,**Національний університет "Львівська політехніка"*

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ТРАНСФЕРНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*V. Zalutsky,**Lviv Polytechnic National University**V. Kosovska,**Lviv Polytechnic National University*

BASES OF CONSTRUCTING A TRANSFER SYSTEMS AND THEIR ROLE IN THE MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES

У роботі проаналізовано роль трансферних систем в управлінні промисловими підприємствами та дано означення поняття "трансферна система". Виконано аналіз принципів побудови різноманітних систем і на цій основі виділено основні принципи побудови трансферної системи підприємства. Крім того, сформульовано функції трансферної системи.

In the paper analysed the role a transfer system in the management of an industrial enterprises and defined a concept of a "transfer system". Analysed of the principles of construction of various systems and on this basis highlights the main principles of construction a transfer system. In addition, the functions a transfer system have been formulated.

Ключові слова: управління підприємством, трансферні операції, трансферна система, принципи управління, функції трансферної системи.

Key words: business management, transfer operations, transfer system, management principles, functions transfer system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах конкурентної ринкової економіки велика кількість підприємств відчуває потребу в ефективному управлінні, яке може бути забезпечене на основі комплексного підходу. У зв'язку з цим більшість управлінців вкладає значні кошти в пошуки та впровадження нових методів управління підприємством, які б максимально враховували потенційні можливості чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства і таким чином забезпечили досягнення високих фінансово-економічних показників. У багатьох випадках керівництво підприємства недостатньо оцінює потенціальні можливості підприємства, зокрема трансферний потенціал, тобто можливості акумулювати на умовах трансферу прав інтелектуальної власності, технологій, інноваційної продукції, фінансових та інших ресурсів, а також здійснювати їх передачу споживачам,

бізнес-партнерам, тощо [8]. Однак виявлення трансферного потенціалу підприємства ще не означає вирішення актуальних виробничо-господарських та фінансових проблем, тому для його реалізації необхідно розробити трансферну систему підприємства, яка може бути створена на основі загальноприйнятих принципів побудови систем з метою ефективного використання трансферного потенціалу підприємства. Враховуючи те, що система створюється вперше, необхідно обґрунтувати базові принципи її побудови, а також сформулювати основні функції які вона буде виконувати.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Системи управління підприємствами розглядаються в багатьох працях зарубіжних та українських науковців, зокрема: А. Файоля [15], Ф.-У. Тейлора [14],

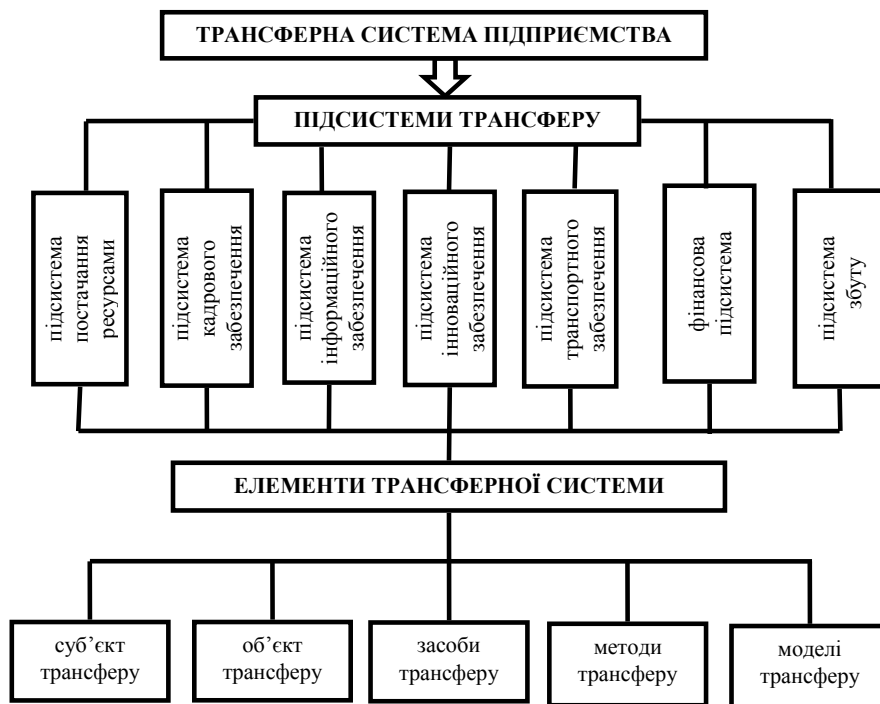


Рис. 1. Структурна схема трансферної системи підприємства

Г. Форда [16], Р.А. Дафта [7], М. Мексона, М. Альберта, Ф. Хедоурі [10], М.М. Бурмаки, Т.М. Бурмаки [2].

Праці таких вчених, як: Дж. Грейсона [5], Дж. Еноса [18], А. Стіла [19], В. Рапопорта [11], Г. Хемела [17], О. Андросова [1], В. Верби [3], І. Кузнецової [9], Е. Смірнова [12], О.Софронова [13], присвячені дослідженню трансферу технологій управління та їх впливу на конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємств. Однак до нині залишається недостатньо дослідженим питання взаємозв'язку між окремими видами трансферу в межах підприємства як системи. Тому для сучасних підприємств, які функціонують в ринкових умовах дуже важливою задачею є створення трансферної системи управління як такої, яка призначена для ефективного переміщення об'єктів трансферу з метою підвищення показників виробництва та стійкого функціонування підприємства.

Основними задачами дослідження є визначення поняття трансферна система, формування основних принципів побудови трансферної системи підприємства та визначення функцій покладених на неї.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основне призначення трансферної системи полягає у забезпеченні підвищення ефективності управління виробничою, господарською, організаційною, інноваційною та фінансовою діяльністю підприємства шляхом контролю та організації взаємовигідних операцій обміну та переміщення об'єктів трансферу.

Трансферна система повинна формуватися на основі розвитку і поєднанні в єдину систему трансферних операцій, які передбачають передачу на певних договірних умовах різних видів ресурсів, носіїв знань, умінь, навичок, а також інформації одним суб'єктом іншому суб'єкту. В процесі функціонування підприємства трансферні операції відбуваються між структурними підрозділами та відділами самого підприємства (внутрішній трансфер), а також між підприємством і суб'єктами його зовнішнього середовища, а саме постачальниками, споживачами, органами державної влади, банками, інвесторами тощо (зовнішній трансфер). Проте ці операції відбуваються шляхом централізованого способу управління, що недостатньо враховує потенційні можливості

трансферу як системи, тому викає потреба створення трансферної системи підприємства.

Трансферна система це сукупність взаємопов'язаних операцій переміщення та обміну ресурсами (сировинними, енергетичними, трудовими, фінансовими), інформацією, технологіями та інноваціями з метою забезпечення оптимального функціонування підприємства та його структурних підрозділів.

На рисунку 1 наведено один з варіантів запропонованої структурної схеми трансферної системи підприємства.

Підсистемами трансферної системи виступають основні підрозділи, відділи та служби, які в процесі виробництва виконують автономні функції але взаємопов'язані між собою і підпорядковані блоку управління трансферною системою. Структури зв'язків між підсистемами трансферної системи залежать від організації процесу виробництва і методів реалізації трансферної системи.

До основних елементів трансферної системи належать:

- суб'єкти трансферу (підрозділи, відділи та служби, цехи, технологічні дільниці тощо, які мають завдання виготовлення, обліку та реалізації продукції відповідної якості в заданих обсягах);
- об'єкти трансферу (сировинні, енергетичні, трудові, фінансові і інвестиційні ресурси, інформація, технології та інновації, напівфабрикати, готова продукція, які підлягають переміщенню чи обміну);
- методи трансферу (прямий, опосередкований, послідовний, паралельний, змішаний);
- засоби трансферу (транспортні засоби підприємства, електронний та паперовий документообіг, мобільний та стаціонарний зв'язок, інтернет мережі та внутрішні комп'ютерні мережі, міжнародні виставки тощо);
- моделі трансферу (модель кредитування, модель інвестування, модель внутрішнього трансферу об'єктів, модель трансферу трудових ресурсів підприємства, модель постачання ресурсів, модель збуту готової продукції та інші [8]).

Структура і види трансферних систем визначаються критеріями, які залежать від виконуваних функцій і задач суб'єктами трансферної системи підприємства.



Рис. 2. Принципи побудови трансферної системи

Таким чином, основна задача трансферної системи полягає в забезпеченні сумісно з системою управління оптимального функціонування підприємства. Під поняттям "оптимальне функціонування" розуміється підтримка трансферною системою організації виробництва готової продукції, яка є конкурентоздатна на внутрішніх та зовнішніх ринках, а на її виробництво потребуються мінімальні кошти, час, обсяги різних видів енергоносіїв і матеріальні та трудові ресурси.

Враховуючи те, що система створюється вперше, необхідно обґрунтувати базові принципи її побудови, а також сформулювати основні функції, які вона повинна виконувати в загальній структурі управління підприємства.

Основні принципи та закони управління для різних видів підприємств розробили представники класичної школи А. Файоль, Ф.-У. Тейлор та Г. Форд [14–16], а такі відомі вчені в галузі кібернетики, як Н. Вінер, У. Ешбі, С. Бір [6] та В.М. Глушков [4], сформулювали принципи побудови різноманітних систем таких, як технічні, кібернетичні, економічні, управлінські і інші. В їхніх працях запропоновано достатньо велику кількість принципів, з яких для побудови трансферної системи доцільно використати лише основні принципи, такі як: системності, надійності, розвитку, сумісності, адаптивності, простоти та економічної ефективності (рис. 2).

Принцип системності є фундаментальним і розглядає розроблену трансферну систему як єдине ціле. В даному випадку під трансферною системою належить розуміти сукупність її підсистем, які повинні функціонувати узгоджено з іншими існуючими системами підприємства. Для забезпечення її ефективності необхідно досліджувати взаємодію між структурними елементами трансферної системи, які пов'язані між собою та з елементами інших систем.

Суть принципу розвитку полягає в тому, що трансферна система дозволяє доповнення новими елементами, оновлення і розширення функцій, а також використання нових методів та способів їх реалізації. Залежно від динаміки виробництва та розвитку підприємства передбачається, що в трансферній системі допускається зміна структури, кількості елементів, розширення та доповнення виконуваних функцій та задач при цьому не погіршуючи якості та ефективності її функціонування.

Принцип сумісності полягає у здатності трансферної системи узгоджено взаємодіяти з іншими системами під час спільного їх функціонування з метою досягнення основної мети діяльності підприємства.

Принцип надійності забезпечує безперерйне функціонування трансферної системи у випадках відмови одного чи кількох суб'єктів, тобто здатності цієї системи виконувати свої функції в тому числі за рахунок мінімального резервування.

Принцип простоти трансферної системи передбачає простоту та прозорість її структури, зручність корис-

тування нею не вимагаючи при цьому фахівців спеціалізованої кваліфікації.

Принцип адаптивності забезпечує здатність легко адаптуватися до нових умов функціонування підприємства.

Принцип економічної ефективності передбачає раціональне співвідношення між витратами на створення трансферної системи та отриманим ефектом, при чому не лише у грошовій формі, але й у вигляді економії часу, ресурсів, якості готової продукції, соціальних показників підприємства тощо.

На основі використання вище перерахованих принципів побудована трансферна система повинна виконувати певні функції, які б узгоджувалися з функціями загальної системи управління підприємства або доповнювати функції системи управління.

Для визначення функцій трансферної системи виникає потреба врахувати особливості об'єктів трансферної системи, до яких передовсім відносяться основні види ресурсів (сировинні, енергетичні, трудові та інвестиційні). Лише шляхом максимального врахування характеристик та особливостей трансферу окремих видів ресурсів, які використовує підприємство та їх значення в загальному процесі виробництва можна збудувати трансферну систему, котра може виконувати задані функції. Оскільки трансферна система підприємства призначена для організації та контролю оптимального переміщення сировинних, енергетичних, трудових та інших ресурсів, а також продукції в тому числі напівфабрикатів в межах підприємства і поза його межами, то основна функція трансферної системи полягає в підтриманні системи управління підприємством з метою підвищення господарсько-економічних показників діяльності підприємства.

Таким чином, функціями трансферної системи підприємства є:

1. Організація переміщення сировинних ресурсів, напівфабрикатів, продукції незавершеного виробництва та готової продукції на підприємстві.
2. Забезпечення залучення всіх видів енергетичних ресурсів та контроль за їх оптимальним споживанням з метою мінімізації їх обсягу на потреби основного та допоміжного виробництва.
3. Організація формування, переміщення та оптимального розподілу трудових ресурсів підприємства.
4. Впровадження інновацій, високотехнологічних розробок і нових технічних рішень на підприємстві, а також залучення інвестиційних ресурсів з метою розвитку та підвищення економічної ефективності підприємства.
5. Забезпечення вчасного обміну інформацією про переміщення сировинних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів, напівфабрикатів та готової продукції.
6. Вибір способів і засобів переміщення ресурсів, напівфабрикатів та продукції незавершеного виробництва в межах підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проаналізовано роль трансферної системи у діяльності промислового підприємства, а також виділено основні її елементи.

На основі аналізу літературних джерел здійснено вибір фундаментальних принципів побудови трансферної системи для підприємств незалежно від виду діяльності та форми власності, а також сформульовано найважливіші функції, які вона повинна виконувати.

У подальших дослідженнях доцільно розглянути показники та параметри трансферної системи підприємств.

Література:

1. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: монографія / О.Ф. Андросова, А.В. Череп. — К.: Кондор. — 2007. — 356 с.
2. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): монографія / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака — Харків: ХНАДУ, 2011 — 204 с.
3. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 5. — С. 52—59.
4. Глушков В.М. Основы безбумажной информатики / Глушков В.М. — М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1982. — 552 с.
5. Грейсон Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грейсон, К. О'Делл; пер. с англ.; предисл. Б. З. Мильнер. — М.: Экономика, 1991. — 319 с.
6. Давнис В.В. Доминирующие в современных условиях принципы управления / В.В. Давнис, В.И. Тинякова // Вестник Воронежского государственного университета. Сер.: Экономика и упр. — 2003. — № 1. — С. 52—55.
7. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт — СПб.: Питер, 2003. — 832 с.
8. Князь С.В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: монографія / С.В. Князь. — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2010. — 332 с.
9. Кузнецова І. Визначення сутності дефініції "технологія управління" / І. Кузнецова // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2009. — № 1. — С. 55—62.
10. Мексон М.Х. Основы менеджмента / Пер. с англ. / М.Х. Мексон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1998 — 800 с.
11. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Рапопорт. — М.: Экономика, 1988. — 127 с.
12. Смирнов Э.А. Управленческие технологии как объект функционального аудита / Э.А. Смирнов // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — № 6. — С. 28—32.
13. Софронова О.Б. Адаптация зарубежных технологий управления в российских компаниях / О.Б. Софронова // Вестник СПбГУ. — Сер. 8. — 2005. — Вып. 2 (№ 16). — С. 57—72.
14. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента: пер. с англ. А.И. Зака / Ф.У. Тейлор. — М.: Контроллинг, 1991. — 104 с.
15. Файоль А. Управление — это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. — М.: Дело, 1992. — 672 с.
16. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд. Пер. с англ. / Научн. ред. Е.А. Кочерин. — Предисл. Н.С. Лаврова / 1924 г. /; Послесл. Проф. Л.А. Андреева / 1989 г. / — М.: Финансы и статистика, 1989. — 206 с.
17. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Гари Хэмел, К.К. Прахалад, Говард Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. — СПб.: Питер, 2005. — 384 с.

18. Enos J.L. Transfer of technology / J.L. Enos // Asian-Pacific Economic Literature. — 1989. — Vol. 3, Issue 1 (March). — P. 2—36.

19. Steele L.W. Managing technology: The strategic view / Lowell W. Steele. — New York: St. Louis: McGraw-Hill Company, 1989. — 384 p.

References:

1. Androsova, O.F. and Cherep, A.V. (2007), Transfer tehnolohij iak instrument realizatsii innovatsijnoi diial'nosti [Transfer of technology as a tool for implementing innovation], Kondor, Kyiv, Ukraina.
2. Burmaka, M.M. and Burmaka, T.M. (2011), Upravlinnia rozvytkom pidpryemstva (na prykladi pidpryemstv budivel'noi haluzi) [Management of the company (for example, construction enterprises)], KhNADU, Kharkiv, Ukraina.
3. Verba, V. A and Hrebeshkova, O. M. (2010), "Analytical evaluation of management technologies of Ukrainian enterprises", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 5, pp. 52—59.
4. Glushkov, V.M. (1982), Osnovy bezbumazhnoj informatiki [Fundamentals of Paperless Informatics], Nauka, Moskva, Rossiya.
5. Grjesson, Dzh. K. and O'Dell, K. (1991), Amerikanskij menedzhment na poroge XXI veka [American management at the threshold of the XXI century], Jekonomika, Moskva, Rossiya.
6. Davnis, V.V. and Tinjakova, V.I. (2003), "Dominant in modern conditions principles of management", Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Jekonomika i upr. vol. 1, pp. 52—55.
7. Daft, R. L (2003), Menedzhment [Management], Spb, Piter, Rossiya.
8. Kniyz' S.V (2010), Transfornyj potentsial innovatsijnoho rozvytku mashynobudivnykh pidpryemstv [Transfer potential innovative development engineering companies], Natsional'nyj universytet "L'viv's'ka politekhnika", L'viv, Ukraina.
9. Kuznetsova, I. (2009), "Determining the nature of the definition of 'management technology'", Visnyk Kyivs'koho natsional'noho torhovo-ekonomichnoho universytetu, vol. 1, pp. 55—62.
10. Mekson, M.H. Al'bert, M. and Hedouri, F. (1998), Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management], Delo, Moskva, Rossiya.
11. Rapoport V. Sh (1988), Diagnostika upravlenija: prakticheskij opyt i rekomendacii [Diagnostics management: experience and recommendations], Jekonomika, Moskva, Rossiya.
12. Smirnov, Je. A. (1998), "Management technologies as an object of functional audit", Menedzhment v Rossii i za rubezhom, vol. 6, pp. 28—32.
13. Sofronova, O. B. (2005), "Adaptation of foreign technology management in russian companies", Vestnik SPbGU, vol. 2, no 16, pp. 57—72.
14. Tejlor, F.U. (1991), Principy nauchnogo menedzhmenta [The Principles of Scientific Management], Kontrolling, Moskva, Rossiya.
15. Fajol', A. Jemerson, G. Tejlor, F. and Ford, G. (1992), Upravlenie — jeto nauka i iskustvo [Management — is a science and art], Delo, Moskva, Rossiya.
16. Ford, G. (1989), Moja zhizn', moi dostizhenija [My life, my accomplishments], Finansy i statistika, Moskva, Rossiya.
17. Hjemel, G. Prahalad, K.K. Tomas, G. and O'Nil, D. (2005), Strategicheskaja gibkost' [Strategic flexibility], SPb, Piter, Rossiya.
18. Enos, J. L. (1989), "Transfer of technology", Asian-Pacific Economic Literature, issue 1 (March), vol. 3, pp. 2—36.
19. Steele, L. W. (1989), Managing technology: The strategic view, McGraw-Hill Company, New York, USA.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2015 р.

УДК 368.911.4

Р. В. Пікус,*к. е. н., професор, завідувач кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка***К. О. Бражко,***студент II курсу магістратури, Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

МІСЦЕ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ У ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ

R. Pikus,*PhD in Economics, Professor, Head of Department of Insurance and Risk Management,
Taras Shevchenko National University of Kyiv***K. Brazhko,***Student of Department of Insurance and Risk Management, Taras Shevchenko National University of Kyiv*

LIFE INSURANCE ROLE IN THE TRANSFORMATION OF INDIVIDUAL SAVINGS INTO INVESTMENT

Стаття присвячена аналізу функціонування фінансів домогосподарств як самостійних суб'єктів ринкової економіки та висвітленню форм трансформації заощаджень населення в інвестиції.

Досвід функціонування домогосподарств в умовах становлення ринкових відносин в Україні свідчить про наявність проблемних аспектів щодо формування фінансових ресурсів та їх подальшого залучення до інвестиційних процесів, зокрема в розрізі оптимізації структури витрат, забезпечення належного рівня доходів, використання в повному обсязі всього спектру інвестиційних інструментів.

Окрему увагу приділено страхуванню життя, як формі індивідуального інвестування. В умовах недостатнього розвитку вітчизняного ринку страхування життя, автори статті досліджують можливість використання в Україні зарубіжного досвіду активізації індивідуального інвестування шляхом запровадження на законодавчому рівні інвестиційного страхування життя.

Інвестиційне страхування (unit-linked) є різновидом накопичувального страхування життя і передбачає укладення договорів, виплати за якими (повністю або частково) залежать від результатів інвестування внесків страхувальника.

За полісами unit-linked інвестиційний ризик, який в традиційних страхових продуктах бере на себе страховик, несе страхувальник. Проте такі поліси є дуже привабливими як довгострокові інвестиції, оскільки коливання дохідності, зумовленої кон'юнктурою ринку, згладжується упродовж тривалого періоду часу, і в кінцевому підсумку забезпечує більш високий інвестиційний прибуток.

За поточних умов розвитку українського фондового ринку та з огляду на низький рівень доходів населення очікувати стрімкого розвитку інвестиційного страхування в Україні не варто, проте його запровадження має забезпечити підвалини для додаткового економічного зростання в період стабілізації ситуації в країні.

In the article is analyzed the household's as independent subject of the market economy finances functioning and are elucidated forms of transformation of savings into investments.

The experience of households in market terms of Ukraine indicates the presence of problem areas concerning the formation of financial resources and their further involvement in investment process, particularly in the context of optimization of the cost structure, ensuring an adequate income level, using the full range of investment instruments.

Special attention is paid to life insurance as a form of personal investment. In the conditions of the domestic life insurance market low development, the authors examine the possibility of using foreign experience of intensification of individual investment by implementing unit-linked insurance in Ukraine legislatively.

Investment insurance (unit-linked) is a type of endowment life insurance that provides concluding agreements, payments of which (fully or partially) are dependent on the performance results of the insureds' contributions.

For unit-linked policies investment risk, which traditionally assumes insurer is taken on by insured. However, such policies are very interesting as long-term investments as yield fluctuations caused by market conditions smooth over a long time period and eventually provide a higher investment income.

At current Ukrainian stock market conditions and given low level of income it isn't worth expecting rapid development of investment insurance in Ukraine, but its implementation should provide the foundation for further growth in the stabilization period.

Ключові слова: страхування життя, заощадження домогосподарств, індивідуальне інвестування, накопичувальне страхування, поліси unit-linked.

Key words: life insurance, household savings, personal investment, endowment insurance, unit-linked plans.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Пошук джерел фінансових ресурсів, особливо "довгих", для інвестування в національну економіку є одним з першочергових завдань для будь-якої економіки незалежно від того, на якому етапі свого розвитку вона знаходиться. Досвід розвитку зарубіжних економік свідчить, що одним із таких джерел є страховий ринок у цілому та, особливо, страхування життя.

Отже, прискорений розвиток страхування життя в будь-якій економіці створює такі джерела, що в кінцевому підсумку позитивно впливають на страховий захист суспільства.

Визначаючи значення страхових відносин у страхуванні життя слід зазначити, що страхування життя — це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату за договором страхування у разі смерті застрахованої особи; у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та/або досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [1].

Визначаючи зміст страхування життя, необхідно виходити з того, що його основне значення — створення фінансової безпеки окремих громадян та їх сімей.

Досвід зарубіжних країн засвідчує, що страхування життя є стратегічно важливою галуззю економіки, що забезпечує переважну частину довгострокових інвестицій у її розвиток і частково звільняє державний бюджет під час вирішення соціальних проблем суспільства. В залежності від рівня розвитку страхування життя можна зробити висновок про економічний потенціал країни.

Формування ринку страхування життя має інституціональне значення в розвитку економіки. Виконуючи функцію накопичення грошових коштів, страхування життя акумулює внутрішні інвестиційні ресурси суспільства, і сприяє поліпшенню економічного стану країни [4, с. 68—72]. Накопичувальне та інвестиційне страхування є важливими формами індивідуального інвестування. Таке значення страхування життя визначає необхідність дослідження перспектив його розвитку в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У вітчизняній науковій і фаховій літературі проблеми трансформації заощаджень у виробничий капітал за допомогою накопичувального убезпечення життя та перспективи впровадження нових видів накопичувального страхування життя, в т. ч. unit-linked страхування досліджувався фрагментарно, або в рамках широкої економічної проблематики. Економіко-правовий аспект окреслених питань досліджено в роботах Базилевича В. Д. [7], Борецької Н. П., Гаманкової О. О., Залетова О. М., Пікус Р. В., Скуратівського В. А. тощо.

Також ці питання неодноразово розглядалися у публікаціях зарубіжних вчених: Б. Бернхайма, Д. Готліба, К. Курта [5], Р. Норберга, Ф. Віддера, Ф. Хекне, Юлдашева Р. Т.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні перспектив розвитку страхування життя як форми індивідуального інвестування в Україні шляхом дослідження теоретичних основ та практичних аспектів страхування життя.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Результатом функціонування фінансів домогосподарств як самостійних суб'єктів ринкової економіки є формування заощаджень, які сприяють більш повному задоволенню потреб домашнього господарства і є важливим ресурсом для розвитку інших господарюючих суб'єктів. Але заощадження тільки належним чином організовані, а потім трансформовані в інвестиції можуть бути ефективно використані іншими економічними суб'єктами.

Досвід функціонування домогосподарств в умовах становлення ринкових відносин в Україні свідчить про наявність проблемних аспектів щодо формування фінансових ресурсів та їх подальшого залучення до інвестиційних процесів. Домашні господарства досі не використовують в повному обсязі весь спектр інвестиційних інструментів [3, с. 234—236].

За своїм змістом заощадження — це фонди грошових коштів, які домогосподарства формують з метою задоволення своїх майбутніх потреб або забезпечення майбутніх доходів [9, с. 173—178]. Заощадження населення можна вважати інвестиційними ресурсами у тому випадку, коли домогосподарство ухвалює мотивоване рішення на свій страх і ризик вкласти заощадження в об'єкти підприємницької діяльності чи фінансові інструменти.

Оскільки заощадження домогосподарств є досить неоднорідними за своїм складом, виникає необхідність їх класифікації за різними ознаками, що у свою чергу, сприяє більш повному розумінню даної категорії (табл. 1).

Для адекватної оцінки ощадно-інвестиційних процесів і визначення основних векторів підвищення ефективності трансформації заощаджень вітчизняних домогосподарств в інвестиції варто звернутися до зарубіжного досвіду.

Фахівцями Erste Group у 2013 році були проведені опитування, які засвідчили підвищений попит на заощадження у європейських країнах: 3/4 населення віком від 15 років вважають заощадження дуже важливими чи досить важливими у своєму житті [6].

Безумовно, жителі країн з високим рівнем життя і позитивною динамікою доходів, мають більший запас заощаджень та кращі можливості для нагромадження коштів (рис. 1).

Дослідження засвідчили, що майже половина угорців, румунів, хорватів та українців не можуть дозволити собі систематично заощаджувати. Час від часу лише 30% українського населення заощаджує свої кошти [11].

Таблиця 1. Класифікація заощаджень домогосподарств

Класифікаційна ознака	Група	Ідентифікація групи
За функціональною спрямованістю	Мотивовані заощадження	– придбання дорогих товарів; – непередбачувані витрати; – витрати майбутніх періодів; – заощадження з метою отримання прибутку.
	Немотивовані заощадження	– рівень доходів досить великий, тобто домогосподарство має змогу задовольнити нинішні потреби; – рівень пропозиції та якість пропонованих товарів або послуг не може задовольнити попит споживачів.
За характером мобілізації заощаджень	Організовані	Кошти, які за допомогою посередників розміщені на фінансовому ринку і приносять їхнім власникам дохід
	Неорганізовані	Кошти в національній та іноземній валюті, що знаходяться на руках у населення, а також кошти, вкладені у товари тривалого вжитку
За формою здійснення заощаджень	Готівкові заощадження	– заощадження в іноземній валюті, – заощадження в національній валюті.
	Кошти у фінансово-кредитних установах	– кошти на рахунках у банках; – поліси з накопичувального страхування життя; – кошти у небанківських фінансових установах.
	Вкладення	– вкладення в акції та боргові цінні папери; – вкладення в нерухомість; – дорогоцінні метали, антикваріат.

Джерело: складено авторами за даними [3, с. 244–246].

Так само, як і населення інших країн Центральної та Східної Європи, українці пояснюють відсутність власних заощаджень тим, що не мають фінансової можливості відкладати (70%). Підтверджує це і офіційна українська статистика: споживчі витрати становлять більше 90% у загальній структурі витрат домогосподарств [8]. Отже, на неспоживчі витрати, куди належать і інвестиції припадає лише трохи менше 10%.

Що стосується відмінностей у напрямках інвестування, то у оприлюдненому компанією Allianz Звіті про світове багатство у 2013 році була проаналізована структура світових заощаджень та інвестицій домогосподарств у 52 країнах світу, що були розділені на три групи:

HWC (high wealth countries) — багаті країни із фінансовими активами більше 26 800 євро на одну особу;

MWC (middle wealth countries) — країни з активами розміром від 4500 до 26 800 євро на людину;

LWC (low wealth countries) — бідні країни з активами на людину меншими ніж 4500 євро.

Фінансовий стан домогосподарств безпосередньо впливає на вибір інструментів інвестування. В країнах, що належать до третьої групи найбільшим попитом користуються консервативні інструменти — банківські депозити (63%), які в найбільш заможних країнах складають лише 28%, а значна частка (32%) заощаджень спрямовується у програми страхування життя (рис. 2).

В Україні, на жаль, фінансовий ринок розвинений недостатньо, тому фінансовий сектор значною мірою презентований банківським сектором. Основна частина діючих банків у сукупних активах фінансового сектору становить 95% [10]. Нестача диверсифікованого сектору небанківських фінансових установ зводить всі можливі форми заощаджень до валюти, банківських депозитів та нерухомості. Відтак, надзвичайно гострою є необхідність підвищення рівня фінансової грамотності населення для того, щоб воно мало можливість трансформувати свої заощадження у інвестиційно привабливі активи.

Основна роль по залученню в реальний сектор вітчизняної економіки внутрішніх заощаджень, у першу чергу індивідуальних інвесторів, повинна приділятися накопичувальним фінансовим інструментам, одним з яких є довгострокове накопичувальне страхування життя. Воно виступає механізмом перетворення сукупних заощаджень населення в інвестиції, підвищує рівень соціального за-

хисту у суспільстві, диверсифікує джерела доходів домогосподарств і сприяє більш ефективному функціонуванню національної економіки в цілому.

Рівень заощаджень залежить від безлічі факторів і відображає наявність різних соціально-економічних причин утворення заощаджень у різних верств населення, що проявляються як певні ощадні мотиви.

Мотиви населення (як свідомі, так іноді й несвідомі) можна класифікувати у такий спосіб:

— заощадження, спрямовані на задоволення потреб споживчого характеру другого порядку (наступним за поточними), придбання товарів, ціна яких перевищує одноразові грошові залишки домогосподарств, кошти на відпустку тощо;

— резервні заощадження. Це грошові ресурси, покликані забезпечити фінансову самостійність при непередбачених випадках;

— заощадження, що спрямовані на забезпечення майбутнього своїх дітей (здоров'я, освіта тощо);

— заощадження для підтримки соціального статусу після відходу від активної трудової діяльності [3, с. 174—178].

Більшість із зазначених вище мотивів заощадження можуть реалізуватися у відповідних програмах накопичувального страхування життя.

Накопичувальне страхування життя — найпоширеніший вид страхування в Америці, Західній Європі і Японії. У розвинених країнах світу близько 90% населення мають поліси довгострокового страхування життя [5, с. 46—48].

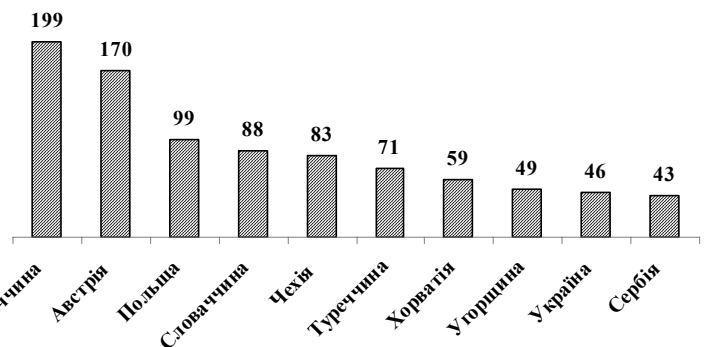


Рис. 1. Середній розмір заощаджень на одну особу в країнах Європи, євро

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].

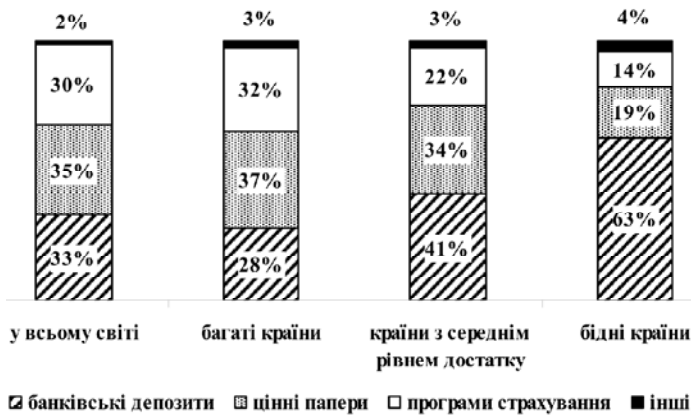


Рис. 2. Частка різних видів активів у загальній структурі світових заощаджень, %

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].

В Україні картина протилежна: ринок страхування життя перебуває в зародковому стані. Про рівень розвитку свідчать цифри — сума чистих страхових премій зі страхування життя на душу населення становить \$ 6,5 (рис. 3).

Сьогодні в Україні практикуються три основні програми страхування життя:

— ризикове страхування життя, тобто страхування на випадок смерті, страхування від нещасних випадків, захворювань та інвалідності;

— змішане страхування життя: накопичувальне страхування з одночасним страховим захистом на випадок смерті з метою забезпечити певний капітал до потрібної дати (наприклад, для придбання будинку, навчання у вузі, весілля тощо);

— пенсійне страхування: накопичувальне страхування для забезпечення додаткового періодичного (наприклад, щомісячного) доходу протягом певного терміну чи довічно, після виходу на пенсію або досягнення певного віку [1].

За умови, що склалися, значні надії щодо зростання обсягу страхових премій та використання їх в якості інвестиційного ресурсу в економіку країни покладаються на інвестиційне (або unit-linked) страхування.

Наразі даний вид страхування в Україні не представлений, проте в новій редакції Закону України "Про страхування", який було прийнято Верховною Радою у першому читанні передбачено виділення окремого класу страхування життя, що пов'язане з інвестиційними фондами. Запропоноване нововведення повністю відповідає Директивам ЄС, відповідно до яких одним із семи класів довгострокового страхування (життя і пенсій) є зв'язане

не довгострокове страхування життя (Link long term) [5, с. 46—48].

Інвестиційне страхування (unit-linked) — різновид накопичувального страхування життя, що передбачає укладення договорів накопичувального страхування життя, виплати за якими (повністю або частково) залежать від результатів інвестування внесків страхувальника. Розмір виплат за полісами unit-linked пов'язаний з вартістю паїв конкретного інвестиційного фонду [2].

Інвестиційне страхування вперше з'явилося в країнах з добре розвиненим фінансовим ринком — Великій Британії та США. Зараз фінансові продукти "unit-linked" відіграють дуже важливу роль на страховому ринку багатьох європейських країн: у деяких країнах їхня частка перевищує 50% усього страхування життя [12] (табл. 2).

У порівнянні з таким традиційним продуктом, як страхування життя до певного віку, умови договору unit-linked є зазвичай більш зрозумілими і прозорими, пропонують велику гнучкість премій і виплат. У таблиці 3 наведені головні відмінності unit-linked страхування.

В Україні принцип дії накопичувального страхування життя достатньо простий. Клієнт регулярно сплачує страхові внески і в кінці терміну страхування отримує всю накопичену суму. До неї додається щорічно нараховуваний фіксований гарантований дохід, що становить 4%. У середньому, страхові накопичувальні програми страхування мають дохідність 5—6% річних. Це набагато нижче відсотків за депозитами в банках і рівня інфляції, хоча такі ставки можна порівнювати з консервативним сектором фондів облігацій [7, с. 473—476].

За полісами unit-linked інвестиційний ризик, який в традиційних страхових продуктах бере на себе страховик, несе страхувальник. Проте такі поліси є дуже привабливими як довгострокові інвестиції, оскільки коливання дохідності, зумовленої кон'юнктурою ринку, згладжується упродовж тривалого періоду часу, і в кінцевому підсумку забезпечує більш високий інвестиційний прибуток.

Більшістю іноземних страховиків пропонується широкий асортимент фондів, щоб задовольнити інвестиційні цілі, готовність до ризику і період інвестування різних власників полісів. На основі індивідуальних потреб фінансового планування страхувальник повинен ретельно оцінити, яким чином кошти будуть інвестовані (табл. 4).

Також можна знайти поліси інвестиційного страхування життя, які гарантують певний мінімум страхової суми. Вони не несуть ризику повної втрати сплачених страхових внесків. Ці поліси передбачають або інвестування лише певної суми ощадної частини премії в пайові фонди, або ощадна частина вкладається в так звані гарантійні фонди.

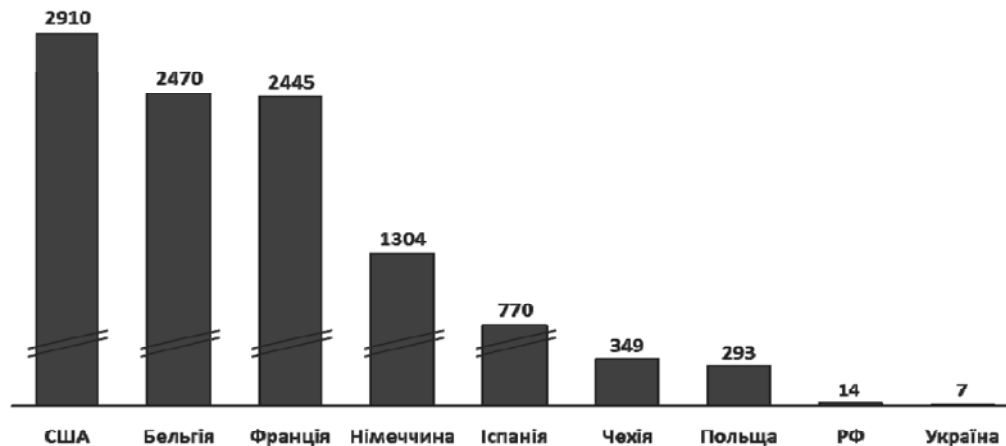


Рис. 3. Річні внески зі страхування життя на душу населення (USD) за 2013 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [10].

Про перспективи вітчизняного страхового сектора і можливості інвестування акумульованих у ньому коштів у різні сектори вітчизняної економіки дискусії між науковцями, держслужбовцями та представниками страхового бізнесу ведуться давно. Але поки страховики не можуть активно інвестувати в акції та облігації підприємств, у зв'язку з існуючими законодавчими обмеженнями [1]. Таким чином, за даними на 30.06.2014 з 4 673 млн грн. резервів зі страхування життя тільки 401 млн грн. (8,6%) було інвестовано в акції та облігації вітчизняних підприємств [10].

Обмежуючим фактором є також недорозвиненість вітчизняного фондового ринку. У 2014 році загальний обсяг торгів на "Українській біржі" впав на 21% в порівнянні з 2013 роком і склав 8,5 млрд грн., а загальна кількість угод зменшилася за рік на 52% і склало всього 495 019 [8].

У той же час позитивним є зростання Індексу UX, що розраховується "Українською біржою", в 2014 році на 13,54% з 910,04 до 1 033,30 пунктів [8]. За результатами наших досліджень продаж полісів інвестиційного страхування життя безпосередньо залежить від результатів фондового ринку (рис. 4).

Що стосується переваг страхових полісів Unit-Linked, то до них належать:

1. Висока прибутковість. Прибуток, який отримує особа більше, ніж за умов купівлі звичайного страхового полісу. Це викликано тим, що страховий поліс пов'язаний з фондовим ринком і менеджер з управління активами намагається інвестувати частину коштів, сплачених страхувальником найбільш ефективно. Залишок коштів сплачених страхувальником використовується в якості премії за страхування.

2. Подвійна перевага. Особа, що інвестує у страхові поліси Unit-Linked, отримує подвійну перевагу. Пайові внески є більш вигідними для особи, тому що страху-

Таблиця 2. Доля інвестиційного страхування в страхуванні життя в країнах Східної Європи, %

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Естонія	14,9	11,1	14	33,6	51,9	58,9	66,1
Латвія	-	-	30,6	37,5	48,1	54,2	63,4
Литва	-	19,5	32,6	37,2	44,6	62,7	76,6
Польща	32,3	31,8	30,7	31,5	36,6	46	51,3
Угорщина	35,5	35,4	36,8	35,9	44,3	58,9	62,5

Джерело: побудовано автором за даними [12].

вальник отримує вищий прибуток з грошей, що інвестуються на фондовому ринку. В той же час особа отримує переваги страхового захисту.

3. Можливість вибору різних опцій. Страхувальник може обрати різні варіанти страхового полісу. Він може обрати поліс, що має високий прибуток і високий ризик чи низький прибуток та низький ризик. Страхувальник має можливість змінювати напрям розміщення коштів полісу мінімум тричі на рік.

4. Ліквідність. Багато полісів Unit-Linked забезпечують страхувальникам також високий ступінь ліквідності. Інвестор може повернути кошти вкладені в паї, коли він забажає. Дана можливість пропонується не для всіх полісів, проте вона є дуже корисною у випадку непередбачуваної необхідності в грошах [6].

В той же час поліси інвестиційного страхування життя мають свої недоліки:

1. Прибуток не є гарантованим. Unit-Linked поліси несуть інвестиційні ризики. Вартість полісу варіюється, залежно від результатів суб-фонду, паї якого були придбані. Прибуток не є гарантованим.

2. Пайових виплат може бути недостатньо для оплати витрат страхового покриття. Витрати на страхове покриття зазвичай збільшуються з віком, оскільки ризики смерті, інвалідності та хвороби збільшуються.

Таблиця 3. Відмінності unit-linked страхування від традиційного страхового продукту

Показник	Традиційний продукт	Unit-linked
Транспарентність	Елементи страхової премії (інвестиції, премії і витрати) зазвичай невизначені	Елементи страхової премії зазвичай явно представлені страхувальнику
Інвестиції	Зазвичай немає можливості вибору інвестиції. Пропонується мінімальне гарантоване нарахування відсотків на капітал	Страхувальник має можливість вибору фонду для інвестування. Страхувальник приймає на себе повний або більшу частину ризику в обмін на збільшені потенційні накопичення
Виплати	Часто немає можливості часткової виплати викупної суми. Поточна сума поліса не відома страхувальнику	Ціну одиниці інвестиційного фонду та поточну суму поліса можна легко відстежувати і контролювати
Страхові премії	Страхові премії зазвичай гарантовані протягом усього періоду. Обмежена гнучкість для виплат страхових премій	Страхові премії можуть варіюватися, залежно від тривалості та наявності гарантованого періоду. Момент виплат страхових премій часто може варіюватися
Витрати та навантаження	Визначено неявно для всього періоду поліса	Явні і в деяких випадках можуть бути переглянуті

Джерело: побудовано автором за даними [6].

Таблиця 4. Найбільш поширені типи фондів із зазначенням характеристики їх ризикованості

Фонди	Опис
Акції	Цей портфель складається в основному з емісійних цінних паперів. Він має високий ступінь ризику і його вартість чистих активів (NAV) є досить волатильною. Цей варіант підходить тільки інвесторам з довгостроковими горизонтами
Боргові ЦП	Цей портфель складається переважно з боргових цінних паперів та невеликої частки інструментів грошового ринку. Він має високий ступінь ризику і його вартість чистих активів є помірно волатильною. Цей варіант підходить для інвесторів з більш низькою готовністю до ризику і коротшим періодом погашення
Ліквідні	Цей портфель складається переважно або повністю з готівкових грошових коштів, банківських депозитів або цінних паперів грошового ринку (казначейські зобов'язання, векселі та депозитні сертифікати). Він має низький ступінь ризику і його NAV є досить волатильною. Цей варіант підходить для інвесторів, які прагнуть забезпеченості вкладень або з дуже коротким періодом інвестування
Збалансовані	Цей портфель містить як боргові ЦП, так і акції в порівнянних пропорціях. Його ризикованість приймає значення від середньої до високої в залежності від частки акцій у портфелі і середньозваженого періоду погашення боргових інструментів у портфелі

Джерело: складено авторами за даними [2].

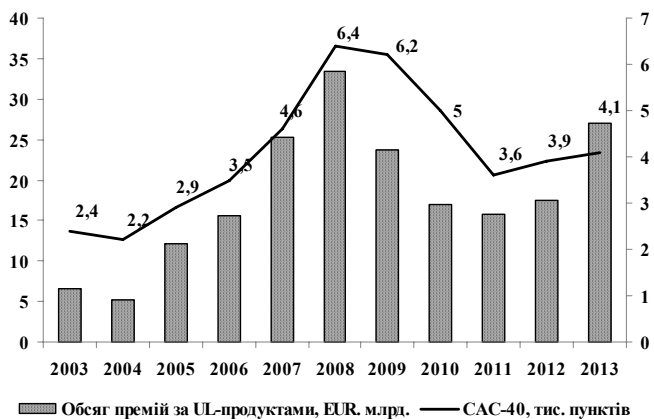


Рис. 4. Співвідношення продажу Unit-linked продуктів у Франції і динаміки зміни фондового індексу CAC-40

Джерело: побудовано автором за даними [12].

Збільшення витрат впливає на суму премії, яку сплачує страхувальник. У цьому випадку страхувальник змушений або збільшити платіж страховику, або зменшити страхове покриття [12].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

В Україні не спостерігається суттєвої концентрації заощаджень населення у вітчизняних фінансових інститутах, що, на наш погляд, пов'язано із низкою причин, а саме:

- відсутністю повноцінного цивілізованого національного фінансового ринку, здатного працювати із дрібним інвестором по усіх сегментах;
- недостатнім розвитком інституту фінансового посередництва;
- обмеженою пропозицією фінансових послуг та відсутністю спеціальних інвестиційних інструментів, призначених для роздрібного інвестора;
- неналежним рівнем фінансової грамотності населення та відсутністю культури інвестування заощаджень у кількох поколіннях населення країни;
- відсутністю зрозумілої, доступної інформації для основного потенційного інвестора національної економіки — домашніх господарств;
- відсутністю ефективного податкового стимулювання інвестицій громадян.

Одним з напрямів залучення заощаджень домогосподарств в інвестиційний процес є впровадження інвестиційного страхування. Сьогодні українські страхові компанії не пропонують такі програми. Це пов'язано з законодавством в галузі страхування: у полісах Unit-linked за ризиком дожиття не прописані страхова сума, і немає гарантованого доходу. Також за законом страхова компанія не може перекладати інвестиційні ризики на своїх клієнтів [1].

З урахуванням зазначеного, а також з огляду на низький рівень доходів більшої частини населення очікувати на стрімкий розвиток інвестиційного страхування в Україні не варто. Проте необхідні заходи для цього потрібно здійснювати вже зараз.

Література:

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Звіт про світове багатство у 2013 р. "Allianz Global Wealth Report" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.allianz.com/>
3. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку: монографія / Т.О. Кізіма; [вст. слово С.І. Юрія]. — К.: Знання, 2010. — 431 с.
4. Кузів І.В. Пріоритетні напрями інвестування заощаджень домашніх господарств в Україні / І.В. Кузів / Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 10 (77). — С. 68—72.

5. Курт К. Огляд глобального ринку страхування в 2011 році / К. Курт // Страхова справа. — 2012. — № 3. — С. 46—48.

6. Порівняльне дослідження структури заощаджень та інвестицій у світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.investor.ru/article/33291/10371/>

7. Страхування: підручник / [Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2008. — 1019 с.

8. Структура споживчих витрат домогосподарств [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [website]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 5. — С. 173—178.

10. Основні показники страхового ринку України за 2008—2013 рр. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/>

11. Барометр настроїв щодо заощаджень та інвестування в країнах Центральної та Східної Європи. — Відень: GfKAustria, 14 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gfk.ua/materials/005137>

12. European Insurance — Key Facts [Електронний ресурс] // CEA Insurers of Europe: [website]. — Режим доступу: <http://www.cea.eu/>

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), The Law of Ukraine "On insurance", available at: <http://www.rada.gov.ua/> (Accessed 25 August 2014).
2. The official site of Allianz Group (2013), "Allianz Global Wealth Report", available at: <https://www.allianz.com/> (Accessed 24 April 2014).
3. Kizyma, T. O. (2010), *Finansy domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku: monohrafiya* [Finance of households: contemporary paradigm and the dominant development: monograph], Znannya, Kyiv, Ukraine.
4. Kuziv, I. V. (2007), "Priority areas of households' savings investment in Ukraine", *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 10 (77), pp. 68—72.
5. Kurt, K. (2012), "Overview of the global insurance market in 2011", *Strakhova sprava*, vol. 3, pp. 46—48.
6. The official site of Russian Invest portal (2014), "Comparative investigation of the structure of savings and investment in the world", available at: <http://www.investor.ru/article/33291/10371/> (Accessed 17 October 2014).
7. Bazylevych, V. D. Bazylevych, K. S., Pikus, R. V. and others (2008), *Strakhuvannya: pidruchnyk* [Insurance: tutorial], Znannya, Kyiv, Ukraine.
8. The official site of State statistics service of Ukraine (2014), "The structure of consumption expenditures of households", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 30 January 2015).
9. Rams'ky, A. Y. (2007), "The investment potential of individuals' savings and mechanisms for its implementation", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 5, pp. 173—178.
10. The National Commission for the State Regulation of Financial Services (2014), "Key figures of the Ukrainian insurance market for 2008—2013 years", available at: <http://www.nfp.gov.ua/> (Accessed 30 January 2015).
11. The official site of GfK Austria (2013), "The Barometer of moods on savings and investment in Central and Eastern Europe", available at: <http://www.gfk.ua/materials/005137> (Accessed 7 November 2014).
12. The official site of CEA Insurers of Europe (2014), "European Insurance — Key Facts", available at: <http://www.cea.eu/> (Accessed 02 February 2015).

Стаття надійшла до редакції 15.03.2015 р.

УДК 657.6

О. П. Зоря,

к. с. н., доцент, доцент кафедри обліку та аудиту,

Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя

О. А. Лагода,

магістрантка 6 курсу, Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ БЕЗГОТІВКОВОЇ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА МІЖБАНКІВСЬКОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

O. Zorya,

PhD associate professor, associate professor of accounting and auditing chair,

Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhya

O. Lagoda,

master, the 6-th course of Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhya

ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF TRANSACTIONS OF PURCHASE AND SALE OF NON-CASH FOREIGN CURRENCY ON THE INTERBANK CURRENCY MARKET

У статті розглянуто організація обліку операцій купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Поширення ринкових відносин та процес інтеграції України у світове співтовариство зумовлюють потребу у корінному перегляді традиційних поглядів на проблеми економічного розвитку. Це повною мірою стосується банківської сфери, удосконалення банківського та валютного законодавства, оскільки ринкова трансформація вітчизняної економіки відбувається паралельно із процесом забезпечення оптимального функціонування вітчизняних банків на якісно новій основі. Через банківську систему проходить великий обсяг розрахунків і платежів підприємств та населення як у національній, так і в іноземній валютах. Банки мобілізують тимчасово вільні ресурси суб'єктів господарської діяльності, нагромадження і доходи фізичних осіб, перетворюючи їх в активно працюючий капітал, а також надають широкий спектр різноманітних банківських послуг. Складність ведення банківського бізнесу потребує великої за обсягом інформації про наявні тенденції та перспективи його удосконалення. Така інформація формується завдяки добре опрацьованим механізмам системи банківського обліку, реформованої на засадах міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. У процесі реформування особливо суттєвих змін зазнала методика обліку операцій в іноземній валюті.

The article deals with the organization of accounting of transactions of purchase and sale of non-cash foreign currency on the interbank currency market. The spread of market relations and the process of integration of Ukraine into the world community to determine the need for radical revision of traditional views on the problems of economic development. This fully applies to the banking sector, improving banking and currency legislation, because the market transformation of the domestic economy is in parallel with the process of ensuring optimal functioning of domestic banks on a qualitatively new basis. Through the banking system is undergoing a large amount of calculations and payments of enterprises and population, both in national and in foreign currencies. Banks mobilize available resources of the subjects of economic activity, savings and income of individuals, turning them into active capital, as well as provide a wide range of banking services. The complexity of the banking business requires a large amount of information about current trends and prospects of its improvement. Such information is formed through well-developed mechanisms of Bank account, reformed on the basis of international accounting standards and financial reporting. In the process of reform is particularly significant has changed the method of accounting for transactions in foreign currency.

Ключові слова: безготівкова іноземна валюта, валюто-обмінні операції, готівкова іноземна валюта, конверсійні операції, курси валют, міжбанківський валютний ринок офіційний курс, еквівалент валютної позиції.

Key words: non-cash foreign currency, currency exchange operations, foreign currency, foreign exchange transactions, exchange rates, interbank foreign exchange market the official rate, the equivalent currency position.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На даному етапі важливо вирішити низку наявних проблем інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень керівництвом банків у частині здійснення операцій в іноземній валюті. Вимагає удосконалення валютне законодавство, є потреба у розширенні нормативної бази щодо чинних методик обліку операцій в іноземній валюті. Врешті, необхідно розв'язати практичні проблеми інформаційного забезпечення управлінських рішень у банківській діяльності, загалом, і за операціями в іноземній валюті, зокрема.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий вклад у формування методичних підходів до обліку внесли як зарубіжні вчені: Б. Баррем, Ф. Беста, П. Гарнье, Л. Діксі, Г. Кравцова, Р. Монтгомері, В. Палій, Дж. Робертсон, Я. Соколов, Н. Фадейкіна, І. Шер, так і вітчизняні: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, О.В. Васюренко, С.Ф. Голов, А.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Ю.Я. Литвин, Б.М. Литвин, В.Г. Лінник, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, М.І. Савлук, В.В. Сопко, Р.І. Тиркало, Б.Ф. Усач, В.Г. Швець,

В.О. Шевчук, С.І. Шкарабан. Викладені ними теоретичні положення, отримані наукові результати та практичні рекомендації є базою подальшого наукового вивчення та систематизації проблемних питань бухгалтерського обліку. Проте низка питань теорії та практики обліку операцій в іноземній валюті (первинна документація, організація та методика обліку валютних операцій банківських установ) недостатньо досліджена та потребує детальних наукових розробок з урахуванням сучасних умов ведення банківської діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою роботи є розгляд організації обліку операцій купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Банк відображає в бухгалтерському обліку операції в іноземній валюті та банківських металах відповідно до їх економічної суті за балансовими і позабалансовими рахунками Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 17 червня 2004 року № 280 та постановою Правління Національного банку України від 17.11.2004 № 555 "Інструкція з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах у банках України" (у редакції постанови Правління Національного банку України від 05.11.2013 № 437). Банк купує іноземну безготівкову валюту на МВР для власних потреб та за дорученням клієнтів, у порядку, встановленому чинним законодавством України. Валютні операції з валютами І групи Класифікатора та операції з купівлі — продажу безготівкових іноземних валют за гривні та іншу іноземну валюту здійснюється на умовах "ТОД" (поставка валюти відбувається в день укладання угоди), "ТОМ" (поставка валюти відбувається наступного робочого дня від дня укладання угоди) та "SPOT" (поставка валюти відбувається на другий робочий день від дня укладання угоди), "FORWARD" (поставка валюти перевищує два робочих дні від дня укладання угоди). Курси купівлі-продажу іноземної валюти по угодах, що укладаються дилерами на МВР, встановлюються в залежності від діючого котирування на МВР. Ліміти на проведення операцій на МВР визначаються на підставі рішення Комітету по управлінню активами та пасивами Банку. Банк здійснює розрахунки за операціями купівлі-продажу іноземної валюти за безготівкові кошти з іншими уповноваженими банками та клієнтами Банку лише на підставі підставних угод. При здійсненні операцій на МВР Банк керується Правилами функціонування Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України Національного банку України та перерахування (зарахування) коштів за окремими операціями з іноземною валютою і банківськими металами, нормативними документами НБУ та внутрішніми нормативними документами: Положенням про облік міжбанківських операцій, Порядком відображення у бухгалтерському обліку ПАТ "Державний ощадний банк України" є Положення про здійснення банком торгових операцій з готівковими та безготівковими грошовими коштами. Банк для власних потреб проводить арбітражні операції на умовах маржинальної торгівлі, які передбачають виконання двох зустрічних зобов'язань з купівлі та продажу однієї іноземної валюти за іншу іноземну валюту (без їх реальної поставки). Порядок проведення таких операцій визначений Положенням про здійснення банком арбітражних операцій на умовах маржинальної торгівлі. Як операції з похідними фінансовими інструментами Банк відображає в бухгалтерському обліку наданий кредит/розміщений депозит та отриманий кредит/залучений (депозит) на міжбанківському ринку з одним і тим самим контрагентом, у різних валютах, на еквівалентну суму та однаковий термін погашення. Активи і зобов'язання в іноземній валюті та банківських металах відображаються у фінансовій звітності у гривневому еквіваленті за офіційним курсом на дату складання звітності або на дату

їх визнання. Для розрахунків з клієнтами Банк використовує рахунки 2800 "Дебіторська заборгованість за операціями з купівлі-продажу іноземної валюти, банківських та дорогоцінних металів для клієнтів банку" та 2900 "Кредиторська заборгованість за операціями з купівлі-продажу іноземної валюти, банківських та дорогоцінних металів для клієнтів банку". Для розрахунків за власними операціями Банк використовує рахунки 3540 "Дебіторська заборгованість з придбання та продажу іноземної валюти та банківських металів за рахунок банку" та 3640 "Кредиторська заборгованість з придбання та продажу іноземної валюти та банківських металів за рахунок банку". Купівля-продаж валюти як для клієнтів, так і для власних потреб Банку здійснюється з використанням рахунку 3739. На кінець дня залишку коштів на аналітичних рахунках 3739, які використовуються для відображення операцій торгівлі іноземною валютою, не повинно бути. Під час відображення у бухгалтерському обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах за балансовими рахунками можуть використовувати технічні рахунки 3800 "Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів" та 3801 "Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів", за якими на окремих аналітичних рахунках обліковуються: валютна позиція Банку для готівкових операцій (валютообмінні, конверсійні); валютна позиція Банку для безготівкових операцій (валютообмінні, конверсійні, типу своп); валютна позиція Банку щодо банківських металів; валютна позиція Банку щодо доходів та витрат; валютної позиція Банку щодо сформованих резервів; позабалансова валютна позиція банку; еквівалент валютної позиції Банку для готівкових операцій (валютообмінні, конверсійні); еквівалент валютної позиції безготівкових операцій (валютообмінні, конверсійні, типу своп); еквівалент валютної позиції Банку щодо банківських металів; еквівалент валютної позиції Банку щодо доходів та витрат; еквівалент валютної позиції Банку щодо сформованих резервів. За аналітичними рахунками валютної позиції 3800 та еквіваленту валютної позиції 3801 відкриваються рахунки в розрізі видів валют. Наприкінці кожного операційного дня суми залишків у гривневому еквіваленті за технічними рахунками 3800 та 3801 мають дорівнювати нулю.

Для обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах Банком застосовуються наступні валютні курси: офіційний курс, встановлений НБУ; курси угод, що склався на міжбанківському валютному ринку України або міжнародному валютному ринку; курси валют, встановлені самим Банком, до яких відносяться: курси купівлі/продажу готівкової іноземної валюти в обмінних пунктах та касах Банку (далі — курси готівкових валют); курси купівлі/продажу безготівкової іноземної валюти клієнтам (далі — курси безготівкових валют).

Офіційний курс використовується для визначення у фінансовій звітності еквіваленту у гривні: статей активів та зобов'язань; валютної позиції Банку; доходів та витрат, які нараховуються та (або) сплачуються в іноземній валюті.

Курси готівкових валют — курси, що встановлюються кожного робочого дня для кожного обмінного пункту та операційної каси Банку, а в разі необхідності — для кожної зміни (в межах чинного законодавства). Курси готівкових валют використовуються для: визначення вартості іноземної валюти та банківських металів при проведенні операції з готівковою; визначення обсягу фінансового результату, отриманого Банком від проведення операції з готівковою іноземною валютою.

Курси безготівкових валют — курси, що встановлюються для усіх підрозділів Банку щоденно. Курси безготівкових валют використовуються для: визначення вартості іноземної валюти та банківських металів при здійсненні безготівкових операцій; визначення обсягу фінансового результату від торгівлі безготівковою іноземною валютою та банківськими металами.

Активи і зобов'язання в іноземній валюті та банківських металах первісно оцінюються і відображаються в бухгалтерському обліку у валюті звітності шляхом

перерахунку суми в іноземній валюті за поточним офіційним курсом гривні на дату операції. На кожну наступну після визнання дату балансу:

а) усі монетарні статті в іноземній валюті відображаються за офіційним курсом НБУ на дату балансу;

б) немонетарні статті в іноземній валюті, що обліковуються за собівартістю, відображаються за офіційним курсом НБУ на дату визнання;

в) немонетарні статті в іноземній валюті, що обліковуються за справедливою вартістю, відображаються за офіційним курсом НБУ на дату визначення їх справедливої вартості.

Переоцінці не підлягають: інвестиції до асоційованих та дочірніх компаній; залишки за рахунками цінних паперів, що обліковуються за собівартістю; доходи і витрати майбутніх періодів за немонетарними статтями.

Переоцінка здійснюється за методом дооцінки в наступному періоді на різницю між двома сумами (за попереднім та поточним курсом). Допускається проведення переоцінки за поточним курсом НБУ додатково протягом операційного дня при технічній необхідності. Переоцінка балансових та позабалансових статей у зв'язку зі зміною офіційного курсу НБУ здійснюється програмними засобами. За позабалансовими рахунками здійснюється облік іноземної валюти у номіналі або в умовній одиниці, в залежності від встановленого Планом рахунків призначення рахунків. Облік операцій у іноземній валюті здійснюється у подвійній оцінці — у валюті та гривневному еквіваленті. Контррахунки для позабалансових рахунків в іноземній валюті відкриваються у тій же валюті, що і відповідний позабалансовий рахунок. При зміні офіційного курсу НБУ здійснюється переоцінка залишків за позабалансовими рахунками. При зміні курсу проводиться переоцінка як позабалансового рахунку, так і контррахунку.

Доходи та витрати в іноземній валюті та банківських металах нараховуються у вигляді: доходів/витрат за кредитами та депозитами в іноземній валюті; комісій та інших непроцентних платежів по операціях в іноземній валюті; торговельного доходу; резервів.

Облік процентів, комісій та інших непроцентних платежів по операціях в іноземній валюті та банківських металах здійснюється в порядку, передбаченому для обліку доходів та витрат по відповідних операціях за рахунками класів 6 і 7 у національній валюті за офіційним курсом гривні до іноземних валют на дату їх визнання з використанням технічних рахунків 3800 та 3801.

З метою формування управлінської звітності Банк визначає прибуток або збиток від торгівлі валютними цінностями і банківськими металами шляхом розрахунку реалізованого та нереалізованого фінансового результату за розрахунковий період. Розрахунковий період — банківський день.

Торгівельний дохід від операцій з іноземною валютою та банківськими металами є реалізованим результатом, якщо він виникає як наслідок: різниці між курсом продажу та курсом купівлі готівкової іноземної валюти; різниці між курсом купівлі/продажу безготівкової іноземної валюти у клієнтів(ам) і курсом укладених Банком угод купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку; власних операцій на МВР.

Торгівельний дохід від операцій з іноземною валютою та банківськими металами є нереалізованим результатом як: позитивний (негативний) результат переоцінки активів і зобов'язань Банку в іноземній валюті та банківських металах у зв'язку зі зміною офіційного валютного курсу; позитивна (негативна) різниця між курсом купівлі/продажу іноземної валюти (банківських металів) та офіційним курсом НБУ.

За окремими аналітичними рахунками балансового рахунку 6204, 6209: результат переоцінки монетарних статей у зв'язку зі зміною офіційного курсу НБУ; результат переоцінки еквіваленту валютної позиції у зв'язку зі зміною офіційного курсу НБУ; реалізований результат від торговельних операцій (за типами угод).

Переоцінка фінансових інструментів в іноземній валюті та банківських металів, що обліковуються за позабалансовими рахунками; курсової різниці між офіційним курсом НБУ та меркантильним курсом (курсом угод/валют). Реалізований результат від операцій купівлі-продажу іноземної валюти визначається на момент завершення операції як добуток обсягу валюти та різниці фактичних (розрахункових) курсів купівлі-продажу. Якщо Банк має довгу валютну позицію, то реалізований результат виникає при продажу валюти. Якщо Банк має коротку валютну позицію, то реалізований результат виникає при купівлі валюти.

Для розрахунку реалізованого результату: при довгій валютній позиції застосовується середньозважений курс іноземної валюти за залишками відповідних рахунків валютної позиції на початок операційного дня з урахуванням купленої протягом операційного дня іноземної валюти та фактичний курс продажу; при короткій валютній позиції застосовується середньозважений курс іноземної валюти за залишками відповідних рахунків валютної позиції на початок операційного дня з урахуванням проданої протягом операційного дня іноземної валюти та фактичний курс купівлі.

Реалізований результат визнається лише за операціями, що є завершальними в повному циклі "купівля-продаж" або "продаж-купівля". Реалізований результат визначається щоденно за кожним типом операцій в іноземній валюті.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Необхідно для підвищення результативності методики обліку операцій, що впливають на зміну валютної позиції та зумовлюють необхідність переоцінки монетарних статей балансу банку вдосконалювати законодавчу базу, яка регулює діяльність банків, а також створювати сприятливі умови для роботи банків з валютними операціями.

Література:

1. Постанова Правління НБУ № 280 від 17.06.04 р. "План рахунків бухгалтерського обліку банків України".
2. Постанова Правління Національного банку України від 17.11.2004 N 555 "Інструкція з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах у банках України" (у редакції постанови Правління Національного банку України від 05.11.2013 N 437).
3. Постанова Правління Національного банку України від 10.08.2005 № 281 "Правила функціонування Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України Національного банку України та перерахування (зарахування) коштів за окремими операціями з іноземною валютою і банківськими металами".
4. Стадник Г.П. Облік та контроль банківських операцій в іноземній валюті: дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Львівська комерційна академія. — Ль., 2009.

References:

1. The resolution of the NBU Board No. 280 from 17.06.04, "the chart of accounts of banks of Ukraine".
2. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine 17.11.2004 N 555 "statement on accounting for transactions in foreign currency and Bank metals in the banks of Ukraine" (in edition resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 05.11.2013 N 437).
3. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 10.08.2005 No. 281 "Rules of functioning of System of confirmation of agreements on the interbank currency market of Ukraine National Bank of Ukraine and transfer (transfer) of funds across individual transactions in foreign currency and Bank metals".
4. Stadnyk, H.P. (2009), "Accounting and control of banking transactions in foreign currency", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Kyiv National Economic University Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2015 р.

О. В. Бозер,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м. Київ

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ТА ЄС У КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ

O. Boger,

postgraduate, Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman, Kyiv

UKRAINIAN AND EU TAX LEGISLATION COMPARATIVE ANALYSIS IN THE CONTEXT
OF INNOVATION STIMULATION

Матеріали статті розкривають актуальні питання податкового законодавства в Україні та ЄС. Враховуючи складні кризові явища в Україні та світі, уряди країн розробляють різні системні заходи із стабілізації економіки.

Особливості реформування податкового законодавства в країнах ЄС та в Україні суттєво відрізняються. Основним завданням податкових реформ 2014—2015 рр. в Україні стало — збільшення надходжень до бюджету, в тому числі й податкових та зменшення державних витрат (у тому числі на інноваційну діяльність).

У статті проведено компаративний аналіз податкового законодавства ЄС, який відображає прагнення Комісії ЄС: врегулювати невідповідності у податкових систем країн-учасниць, зменшити податкове навантаження, забезпечити підтримку малого та середнього бізнесу, вирішити проблеми подвійного оподаткування, а також регулювання питань екологічної безпеки.

The article reveals the actual issues of tax legislation in Ukraine and in the EU. Considering complex crisis in Ukraine and in the world, governments develop various system actions to stabilize the economy.

Features of the tax legislation reforming in the EU and Ukraine differ significantly. The main objectives of the tax reforms 2014—2015 were in Ukraine — increasing revenues, including tax revenues and reduce public expenditures (including innovation expenditures).

There is the comparative analysis of EU tax law, in the article, that reflects the desire of the EU Commission to resolve inconsistencies in the tax systems of member countries, to reduce the tax burden, to provide support for small and medium businesses, to solve the problem of double taxation and regulation on environmental safety.

Ключові слова: податкове законодавство, компаративний аналіз, податки в ЄС, податки в Україні, стимулювання інноваційної діяльності.

Key words: tax legislation, comparative analysis, taxes in EU, taxes in Ukraine, stimulating of innovation activity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Оподаткування є одним з важливіших засобів фінансового забезпечення діяльності держави. Виходячи з цього, метою податкової реформи в Україні є приведення податкової системи у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку та в рамках адаптації до ЄС. Основним інструментом досягнення економічних цілей держави є механізм реалізації податкової політики, тому реформування податкової системи розпочинається зі створення умов для формування сприятливого інституційного середовища оподаткування та внесення змін до структури системи оподаткування та у чинне податкове законодавство.

Головним чинником стійкого економічного розвитку країни є науково-технічні інновації або комерційне застосування нових, більш продуктивних технологій, які істотно змінюють обсяги та якість виробництва і споживання.

Важливим напрямом реформування податкової політики є використання міжнародного досвіду оподаткування підприємств. В усіх індустріальних країнах інновації є предметом постійної уваги урядів, оскільки вони є базою економічної стабільності та національної безпеки, де широко використовуються податкові стимули.

В Україні існує ряд проблем, які необхідно вирішити з урахуванням всіх основних викликів сучасності:

— Проблема державного управління інноваційної діяльності, яка пов'язана з великою кількістю державних міністерств та відомств, які відповідальні за розвиток інновацій, і при цьому сфери їх відповідальності перетинаються і не завжди чітко визначені, а деякі установи не мають достатніх повноважень та ресурсів для проведення ефективної інноваційної політики.

— Недостатнє і нестабільне фінансування є однією із найважливіших проблем для проведення інноваційної політики в Україні.

— Загальносвітлові кризові явища спричинили падіння інноваційної активності вітчизняних підприємств.

— Висока ймовірність ризику інноваційної діяльності зменшує інтереси до інвестування державних органів управління та суб'єктів господарювання.

— Надмірна кількість законів, указів, постанов і програм, які повинні стимулювати інновації та конкурентоспроможність національної економіки, проте на практиці не знаходять своєї реалізації. При цьому багато нормативно-правових актів залишаються на концептуальному рівні, в яких відсутній детальний опис заходів здійснення і моніторингу пропонуваного програм.

Україна відстає в частині нормативно-правової реформи від країн з постсоціалістичною економікою центральної та південно-східної частини Європи [1].

Всі ці проблеми взаємопов'язані між собою і ускладнюють визначення пріоритетів та управління інноваційними процесами на державному рівні. Одночасно існує значний розрив між заходами щодо реалізації інноваційної політики та фактичною їх реалізацією.

Для ефективного використання податкової політики у контексті активізації інноваційної діяльності необхідно розуміти важливість причинно-наслідкового зв'язку цих процесів. Податкова політика та інноваційна діяльність в умовах економічної кризи є взаємопов'язаними. Як засвідчує позитивний міжнародний досвід, найбільшої результативності інноваційна діяльність досягає там, де держава активно підтримує розвиток науково-технічних галузей, використовуючи для цього потужні фіскальні механізми.

В Україні сформувалося складне правове середовище, обумовлене існуванням більш ніж 80 різних правових документів, що регламентують науково-технічну та інноваційну діяльність. Таке різноманіття нормативних документів, що визначають стратегічні напрями інноваційного розвитку в Україні, ускладнює визначення пріоритетів і процесів управління інноваційною діяльністю на державному рівні. Хоча спрощення та гармонізація нормативно-правової бази є одним з основних завдань останніх років, стратегії і управління національною інноваційною системою України залишаються фрагментарними і відносно неефективними, відсутній чіткий розподіл функцій, обов'язків і фінансових зобов'язань між різними державними органами [2].

Порівнюючи українське законодавство з провідними світовими та європейськими країнами, необхідно розглянути два важливих чинники. Перший з них, обумовлений необхідністю реалізації стратегій стосовно існування сектору національних досліджень і технологій. Законодавство має забезпечувати умови функціонування та захисту сфери інновацій. Особливості законодавства з регулювання національної інноваційної системи є однорідними і спільними для країн ЄС. Другий чинник пов'язаний зі зміщенням акценту в політиці провідних країн, в основному, до непрямих методів державної підтримки інноваційної сфери. Координація механізмів прямої державної підтримки досягається за рахунок певного її обмеження, і як результат, здійснюється пошук додаткових заходів стимулювання інноваційної діяльності,

насамперед, за рахунок співробітництва з усіма зацікавленими особами. В Україні ці чинники мають інший характер: законодавчо встановлені стратегії та програми, зазвичай, не знаходять свою реалізацію і мають лише формальні особливості. Фінансування інноваційної діяльності характеризується браком державних коштів та залученням приватних коштів, які є вимушеною альтернативою.

У зв'язку з вищепереліченими аспектами та відсутністю національної інноваційної системи, порівняльний аналіз подібних правових елементів податкового регулювання інноваційної діяльності з практикою провідних європейських країн, ускладнюється (табл. 1).

Переважає більшість заходів на рівні ЄС забезпечується через пряму підтримку за рахунок грантів або кредитів від Структурних фондів ЄС. Зокрема ці заходи проводить Європейська дослідницька рада в рамках програми підтримки цільових фундаментальних досліджень окремих дослідників або дослідницьких груп на конкурсній основі. Більшість країн ЄС і сам ЄС виділяє бюджетні кошти на проекти дослідження тільки за умови відповідальності підрядників за поширення їх результатів. У той же час розподіл фінансових коштів не обов'язково відбувається за комерційною ознакою, оскільки не кожен проект припускає подальшу комерціалізацію.

Необхідним і обов'язковим елементом є захист прав інтелектуальної власності. Ряд країн (Німеччина, Італія, Великобританія, Нідерланди) сприяють укладенню угод про майбутній розподіл прав інтелектуальної власності для потенційних результатів між винахідником, роботодавцем і посередником. В інших країнах цей процес, якщо такий є, має більш універсальний характер. Зокрема у Франції автори отримують 50% від загального обсягу роялті, отриманих науковою установою від промислових партнерів та університети отримують решту 50%. Частки можуть варіюватися залежно від типу дослідження, створення та розробки від 30% на користь винахідника. Регулювання розвитку комерційної інфраструктури в ЄС забезпечується не на основі спеціальних законів, а через реалізацію спеціальних програм та проектів.

На теперішній час країни-члени ЄС використовують різні інструменти для стимулювання комерціалізації технологій. Серед механізмів прямого державного впливу застосовується спеціальна комерціалізація проектів, які реалізуються державними установами та спеціалізованими фондами за участю державного капіталу. Вони включають у себе програми спільного фінансування наукових досліджень за контрактом, субсидії за послуги з управління, надання стартівого капіталу для стартапів. Програми державно-приватного партнерства забезпечує не тільки спільне фінансування, але і спільне використання результатів досліджень і розробок, інформації, нових технологій, інтелектуальної власності і т.д. Ці програми направлені на результати ринку R&D від державних фондів фінансування; підтримку малого та середнього бізнесу інноваційних підприємств, у тому числі стимулювання створення компаній стартапів та спінофів (start-up & spin-off); прискорення процесів передачі наукових досліджень та розробок, отриманих у державних установах, що використовують бюджетні кошти; розвиток інформаційної підтримки.

Особливості реформування податкового законодавства в країнах ЄС та в Україні суттєво відрізняються. У табл. 1 видно, що зміни ПКУ характеризуються спільними особливостями в контексті податку на додану вартість та акцизів. Проблема подвійного оподаткування притаманна для України та ЄС, вирішення якої потребує особливої уваги державного управління. Введення акцизного податку на електроенергію та окремі моторні транспортні засоби є одним

Таблиця 1. Порівняльний аналіз тренду податкового законодавства України та ЄС

Податки	В Україні	В ЄС
Податок на прибуток підприємств (ПП)	Податкові канікули до 01.01.2016 р. для підприємств, чистий дохід яких за звітний період не перевищує 3 млн грн. Відмінено більшість пільг, які застосовувались стосовно податку на прибуток підприємств. п. 136.1 ПКУ ставка податку на прибуток залишається у розмірі 18%. У редакції ПКУ 2010 року з 01.01.2014 року ставка встановлена у розмірі 16% [3]	З метою вирішення проблеми узгодження різних податкових систем країн ЄС, був запроваджений пілотний проект концепції "Home State Taxation for SMEs" – система добровільного взаємного визнання податкових норм малих суб'єктів підприємництва держав-членів ЄС. В ЄС існує загальна система для розрахунку податкової бази підприємств країн-учасниць. Основним завданням є зниження адміністративного навантаження, витрат на дотримання норм і правових розбіжностей, з якими зіштовхуються підприємства ЄС, щоб дотримуватися єдиної системи оподаткування прибутку. Запропонована загальна консолідована корпоративна база оподаткування (Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)) - система для подачі податкових декларацій, яка зможе консолідувати всі прибутки і збитки, понесені в рамках ЄС, при цьому держави-члени будуть зберігати своє право встановлювати свої власні ставки корпоративного податку [5].
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	Збільшення ставки податку на пасивні доходи: дивіденди, проценти, роялті. 20 відсотків - для пасивних доходів. 5 відсотків - для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах; ст. 167 [4]	В ЄС немає всеохоплюючих обов'язкових правил з оподаткування ПДФО. Є лише національні закони та двосторонні податкові угоди між країнами, які можуть відрізнятися. Існують деякі основні принципи, які застосовуються в більшості випадках. Це стосується визначення резидентства – відповідно, податок буде сплачуватися до бюджету тієї країни, перебування в якій триває більше 6 місяців на рік. Рада з економічних та фінансових питань (ECOFIN) уповноважили комісію ЄС доповнити договори зі Швейцарією, Ліхтенштейном, Монако, Андорра і Сан-Марино про оподаткування доходів від заощаджень. Офіційні переговори почалися з Ліхтенштейном, Монако, Андорра і Сан-Марино в 2013 році, і з Швейцарією в січні 2014 року [6].
Податок на додану вартість (ПДВ)	Існує проблема відшкодування ПДВ з причини подвійного оподаткування. Як результат, з'являються корупційні процеси в органах влади	В ЄС вводять нормативи, які повинні стандартизувати адміністрування ПДВ для країн-учасниць, з метою зменшення адміністративного навантаження, подвійного оподаткування та розбіжностей законодавства. Відповідно до деяких директив ЄС, країни-учасниці можуть відступати від загальних правил ПДВ [7].
Акцизний податок	З 01.01.2015р. запроваджено акцизний податок з реалізації через роздрібну торговельну мережу алкогольних напоїв, тютюнових виробів та палива. Розширений перелік платників акцизного податку. Введений акцизний податок на електроенергію та окремі моторні транспортні засоби.	В ЄС - акцизний збір на алкогольні, тютюнові вироби та енергію (паливо, енергетика). На всіх держав-членів ЄС поширюються акцизи на ці три категорії продуктів. Виручка від акцизних зборів нараховується повністю до бюджетів країн-учасниць. Норми законодавства ЄС, які введені з 01.01.1993 року отримали свій подальший розвиток, бо вони враховують 3 основні аспекти: структуру податків, мінімальні ставки та єдині загальні положення для всіх категорій продуктів стосовно виробництва, зберігання та розповсюдження підакцизних товарів між країнами-членами ЄС [8]

із елементів адаптації українського податкового законодавства до європейського.

Враховуючи складні кризові явища в Україні та світі, уряди країн розробляють різні системні заходи із стабілізації економіки. Класичні принципи збільшення державних витрат та зменшення оподаткування не знайшли свою реалізацію в Україні, на відміну від країн ЄС. Основним завданням податкових реформ 2014—2015рр. в Україні стало — збільшення надходжень до бюджету, в тому числі й податкових та зменшення державних витрат (у тому числі на інноваційну діяльність).

Відомо, що існує стійкий позитивний зв'язок між функціонуванням фінансових систем і довгостроковим зростанням. Фінансові системи та виробничі структури розвиваються паралельно і, таким чином, взаємодіють у різних напрямках. Банки мають пряму вигоду від зростання в промисловості та секторі послуг, в той час як економіки країн з більш ефективно функціонуючими фінансовими системами, як правило, зростають швидше, проблеми зовнішнього фінансування, що перешкоджають розширенню фірми, стоять не так гостро [9].

Це стає особливо важливо в контексті інноваційного розвитку, враховуючи підтвердження того, що сектори, які більшою мірою залежать від зовнішнього фінансування, ростуть швидше в країнах, де добре розвинена фінансова система [10]. Існує причинно-наслідковий зв'язок між високим рівнем фінансового розвитку і ступенем інноваційного розвитку. [11]

ОЕСР вважає Україну економікою, що переходить від ресурсо-орієнтованої економіки до ефективно-

орієнтованої економіки. Враховуючи рівень економічного розвитку України, ринкову привабливість і оборотні кошти, ОЕСР визначила ряд пріоритетних секторів з точки зору потенціалу для залучення іноземних інвесторів та покращення галузевої конкурентоспроможності України: агробізнес, енергоефективність та відновлювальні джерела енергії, а також машинобудування та транспортне обладнання (включаючи авіабудування). Для всіх цих секторів важливі інновації як для прийняття та адаптації передового досвіду із-за кордону (наприклад, підвищення врожайності сільськогосподарських культур), так і для виходу на передовий рівень знань [12].

Світовий банк визначив ряд середньострокових завдань для проведення реформи в Україні. Доповнюючи пенсійну реформу і реформи соціальних платежів, енергетичної реформи та реформи державних послуг, для створення умов, необхідних для інноваційного підприємництва, були запропоновані наступні заходи [13]:

— Створити рівні умови для малих і середніх підприємств та прямих іноземних інвестицій за рахунок оптимізації правил входу / виходу, з метою недопущення надмірного втручання, а також зниження тягаря стосовно отримання дозволів і перевірок.

— Створити більш повну стабільну податкову базу та удосконалити податкове адміністрування для усунення перешкод ведення бізнесу (особливо для малих суб'єктів підприємництва).

— Удосконалити систему управління державними фінансами, забезпечуючи прозорі закупівлі, посилення керівництва на державних підприємствах, і довгострокові капітальні вкладення.

— Забезпечити адекватне функціонування банківського сектора, раціоналізуючи роль держави і безпосереднього володіння, в тому числі розпорядження державними пакетами акцій в комерційних банках.

ВИСНОВКИ

Для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку в Україні необхідне проведення ряд реформ. Враховуючи особливості податкового реформування 2014—2015 рр., існують деякі розбіжності у принципах державного управління в Україні та ЄС. Так, компаративний аналіз податкового законодавства ЄС відображає прагнення Комісії ЄС: врегулювати невідповідності у податкових системах країн-учасниць, зменшити податкове навантаження, забезпечити підтримку малого та середнього бізнесу, вирішити проблеми подвійного оподаткування, а також регулювання питань екологічної безпеки [14].

В Україні спостерігається прагнення уряду збільшити, або хоча б зберегти наповненість Державного бюджету в складних політичних, економічних та соціальних умовах.

Література:

1. EBRD (2012), Transition Report 2012: Integration across borders, Chapter 1: Progress in Structural Reforms. Режим доступу: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr12.pdf>
2. Yegorov I. (2011), Erawatch Country Report 2011: Ukraine (forthcoming: European Commission) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/generic_files/file_0358.pdf
3. Податковий Кодекс України, Закон, від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20101202>
4. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" № 71-VIII від 28.12.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
5. Taxation and Customs Union; Common Tax Base. Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm
6. Activities of the European Union (EU) in the Tax Field in 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/info_docs/tax_reports/report_activities_2013_en.pdf
7. Review of existing legislation on VAT reduced rates [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/consultations/tax/2012_vat_rates_en.htm
8. Excise duties on alcohol, tobacco and energy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/excise_duties/index_en.htm
9. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence, Working Paper 10766, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, September 2004. Режим доступу: http://www.nber.org/authors/ross_levine
10. Rajan R. and Zingales L. (1998), "Financial dependence and growth", American Economic Review, 88: pp.559-586 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.isid.ac.in/~tridip/Teaching/DevEco/Readings/07Finance/07Rajan&Zingales-AER1998.pdf>
11. Jaumotte F. and N. Pain. From Ideas to Development: The Determinants of R&D and Patenting, OECD Economics Department Working Papers 457, OECD, Paris, 2005 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP\(2005\)44&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2005)44&docLanguage=En)
12. United Nations Economic Commission for Europe (2013): Innovation Performance Review of Ukraine [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unece.org/ceci-welcome/cecipublications/ceci/2013/innovation-performance-review-of-ukraine.html>

www.unece.org/ceci-welcome/cecipublications/ceci/2013/innovation-performance-review-of-ukraine.html

13. Country Partnership Strategy for Ukraine for the period 2012—2016, World Bank, 20 January 2012, para. 56, page 14 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/01/15739386/ukraine-country-partnership-strategy-period-fy12-fy16>

14. Annual work programme for the implementation of Fiscalis 2020 programme [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/tax_cooperation/fiscalis_programme/legal_texts_docs/awp_2014.pdf

References:

1. EBRD (2012), Transition Report 2012: Integration across borders, Chapter 1: Progress in Structural Reforms. Available at: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr12.pdf>
2. Yegorov, I. (2011), Erawatch Country Report 2011: Ukraine (forthcoming: European Commission). Available at: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/generic_files/file_0358.pdf
3. The Tax Code of Ukraine № 2755-VI of 02.12.2010. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20101202>
4. The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and some other legislative acts of Ukraine on tax reform" № 71-VIII of 28.12.2014. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
5. Taxation and Customs Union; Common Tax Base. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm
6. Activities of the European Union (EU) in the Tax Field in 2013. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/info_docs/tax_reports/report_activities_2013_en.pdf
7. Review of existing legislation on VAT reduced rates. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/consultations/tax/2012_vat_rates_en.htm
8. Excise duties on alcohol, tobacco and energy. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/excise_duties/index_en.htm
9. Levine, R. (2004), Finance and Growth: Theory and Evidence, Working Paper 10766, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, September 2004. Available at: http://www.nber.org/authors/ross_levine
10. Rajan, R. and Zingales, L. (1998), "Financial dependence and growth", American Economic Review, 88: pp. 559—586. Available at: <http://www.isid.ac.in/~tridip/Teaching/DevEco/Readings/07Finance/07Rajan&Zingales-AER1998.pdf>
11. Jaumotte, F. and Pain, N. (2005), From Ideas to Development: The Determinants of R&D and Patenting, OECD Economics Department Working Papers 457, OECD, Paris, 2005. Available at: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP\(2005\)44&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2005)44&docLanguage=En)
12. United Nations Economic Commission for Europe (2013), Innovation Performance Review of Ukraine. Available at: <http://www.unece.org/ceci-welcome/cecipublications/ceci/2013/innovation-performance-review-of-ukraine.html>
13. Country Partnership Strategy for Ukraine for the period 2012—2016, World Bank, 20 January 2012, para. 56, page 14. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/01/15739386/ukraine-country-partnership-strategy-period-fy12-fy16>
14. Annual work programme for the implementation of Fiscalis 2020 programme. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/tax_cooperation/fiscalis_programme/legal_texts_docs/awp_2014.pdf

Стаття надійшла до редакції 19.02.2015 р.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ПОЛІТИЧНОЇ РЕНТИ

A. Grushko,

Post-Graduate Student, Kyiv National economic University named after Vadim Getman, Kyiv

THE EVOLUTION OF THE THEORY OF THE POLITICAL RENT

Теорія політичної ренти — важливий напрям сучасних економічних досліджень. У статті зроблено спробу визначити окремі етапи еволюції цієї теорії в частині окреслення змісту фундаментальних категорій.

The theory of the political rent is a very important sphere of the modern economical researches. In the article is an attempt to define the stages of evolution of this theory in the part of describing the sens of the main categories.

Ключові слова: політична рента, рентоорієнтована поведінка, неоінституціоналізм, теорія суспільного вибору.

Key words: political rent, rent-seeking, neoinstitutionalism, public choice theory.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Політичні відносини, суттєво впливають на економічну систему будь-якої країни. Однією з форм прояву такого впливу є політична рента. Теорія політичної ренти — напрям сучасної економічної науки, що виникає у другій половині ХХ ст. Дослідження етапів його еволюції, оцінка внеску окремих дослідників є важливою науковою проблемою.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теорія політичної ренти розглядається як складова теорії суспільного вибору та пов'язана з іменами Джеймса Б'юкенена, Анни Крюгер, Гордона Таллока, Роберта Толлісона. Окремі аспекти розглядаються також у роботах Б. Бейсінджера, Б. Вагнера, А. Лоунбурга, М. Олсона, А. Ослунда, А. Хіллмана, та ін. Окремі питання, присвячені теорії політичної ренти висвітлювали такі українські вчені, як: М. Галабурда, М. Гордон, Т. Гуровська, В. Дементьєв, О.В. Длугопольський, Ю. Зайцев, В. Лагутін, І. Малий, О. Мошенець, О. Прутська.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження еволюції теорії політичної ренти як складової теорії суспільного вибору та з'ясування того, як змінювались підходи до визначення змісту цього складного економічного явища.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Одне з найменш вивчених питань в економічній теорії є політична рента. Це пов'язано з тим, що політична рента є категорією на межі двох наук: економічної теорії та політології. Пошук політичної ренти зацікавив економічну науку відносно нещодавно. Проте це явище існувало в усіх економічних системах, набуваючи різного змісту. Проблема політичної ренти почала досліджуватись ґрунтовно неоінституціоналістами в теорії суспільного вибору. Як відомо, остання вивчає політичний механізм формування економічних рішень, а також різні способи та методи, за допомогою яких люди використовують державні установи у своїх власних інтересах. Використовуючи принципи класичного лібералізму та методи мікроекономічного аналізу, представники цієї теорії зробили об'єктом дослідження не вплив кредитно-грошових, фінансових заходів на економіку, а сам процес прийняття урядових рішень [1, с. 546].

Визначення змісту політичної ренти є похідим від тлумачення власне поняття "політика". Зокрема політику Дж. Б'юкенен розглядає як арену мінових відносин, де відбувається обмін, подібний до ринкового: "Політика — складна система обміну між індивідами, у якій ос-

танні намагаються колективно досягнути своїх власних цілей, оскільки не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну. Тут немає інших інтересів, окрім індивідуальних. На ринку люди міняють яблука на апельсини, а в політиці — погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному — від місцевої пожежної охорони до суду" [4, с. 108]. Різниця між ринковим і політичним обміном полягає у тому, що його учасники мають різну мету. На ринку, як відомо, відбувається взаємовигідний обмін. У політичній сфері державні посадовці, чиновники, депутати не завжди керуються міркуваннями виключно суспільного блага. Швидше, навпаки, як звичайний економічний індивід вони прагнуть до максимізації власної вигоди, послідовної реалізації індивідуальних інтересів, у тому числі на державній службі та у виборних органах. Наприклад, в обмін на голоси на виборах майбутні політичні діячі обіцяють запровадження вигідних законів, зменшення ставки оподаткування, підвищення соціальних стандартів тощо [6, с. 306].

Факт утворення ренти дозволяє власнику ресурсів шукати варіанти їх найбільш ефективного розміщення та використання, створює стимули для такого пошуку та інвестицій. Однак досягнення цієї мети може бути забезпечене різними способами, причому, залежно від характеру впливу обраних способів, активність підприємців розподіляється на "пошук прибутку" (profit seeking) і "пошук ренти" (rent seeking) [21, с. 55].

Розробка теорії політичної ренти започаткована в працях Гордона Таллока та Анни Крюгер на рубежі 1960—70-х р. ХХ ст.

Передумовою дослідження теорії політичної ренти була стаття, Гордона Таллока, "Втрати добробуту від тарифів, монополій та розкрадань" ("The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft"). У ній аналізувалась проблема витрат від рентоорієнтованої поведінки. Таллок розглянув три окремих, але пов'язаних між собою феномена: пошук тарифів і квот, пошук монополій, привласнення (крадіжка). У кожному з цих випадків відбувається розтрата ресурсів у спробі отримати дохідний трансферт без створення і примноження благ. Всі витрати в цих випадках є втратою ресурсів для суспільства, тому що засоби спрямовані не на продуктивні цілі. Таким чином, підхід Таллока змінив уявлення про витрати суспільства від неефективного використання ресурсів і заклад основи для виникнення теорії пошуку ренти [14].

Термін "пошук політичної ренти" був вперше застосований та введений в науковий обіг американкою Анною Крюгер у 1974 р. Ним відображалась рентоорієнтована поведінка на політичному ринку. Як зазначає

автор, у багатьох ринкових економіках обмеження урядом економічної активності є поширеним фактом життя. Ці обмеження призводять до виникнення різних форм ренти, за яку суб'єкти часто вступають в конкурентну боротьбу. В одних випадках така конкуренція є повністю легальною. В інших випадках пошук ренти набуває інших форм, таких як хабарництво, корупція, контрабанда та чорний ринок [15, с. 291]. У статті Анни Крюгер "Політична економія рентоорієнтованого суспільства" була визначена методика пошуку ренти в конкурентному середовищі та розроблена проста модель конкурентного пошуку ренти для того випадку, коли рента виникає внаслідок кількісних обмежень на міжнародну торгівлю. А. Крюгер також проаналізувала та оцінила ренту, що виникає у зв'язку з практикою державного обмеження економічної діяльності через ліцензії на імпорт в Індії та Туреччині. Вона вперше здійснила кількісний аналіз реальних сукупних втрат суспільства від пошуку ренти та визначила величину політичної ренти у процентах до валового національного доходу.

Річард Познер у статті "Соціальні втрати від монополій та їх регулювання" (1975 р.) подає модель соціальних втрат. Він здійснює аналіз деяких попередніх емпіричних оцінок соціальних втрат від монополій та їх регулювання в США, а також соціальних переваг від застосування антитрестових законів. Результатом дослідження стає суперечливий висновок, що державне регулювання є, можливо, більшим джерелом соціальних втрат, ніж приватна монополія [18].

Згідно з Дж. Б'юкененом, термін "пошук ренти" сформульовано для характеристики поведінки в інституційних утвореннях, де індивідуальні зусилля з максимізації цінностей породжують втрати, а не вигоду для суспільства [24, с. 4].

Роберт Толлісон визначає пошук ренти як втрата рідкісних ресурсів заради загарбання штучно створеного трансферту [23, с. 557].

У 1978 р. Кейт Коулінг і Денніс Мюллер запропонували розширене трактування втрат від пошуку ренти. З їхньої точки зору, існуючі у довгостроковому періоді прибутки у будь-якому випадку є результатом пошуку ренти, незалежно від того, чи обумовлені вони державним регулюванням або факторами нецінової конкуренції. Витрати на рекламу, диференціацію продукції, надлишкові потужності, дослідження та розробки є втратами суспільства від пошуку ренти. Із розвинутого ними розширеного трактування пошуку ренти, впливали і висновки про необхідність посилення антимонопольної політики, особливо в тих випадках, коли фірми мають відносно великі витрати на такі форми нецінової конкуренції, як реклама або дослідження та розробки [17].

Трауїнн Еггертссон виділяє два основні напрями дослідження пошуку ренти. Перший напрям — теоретичний аналіз та емпіричні оцінки втрат у суспільному добробуті в результаті обмежень торгівлі за допомогою мита, монополії тощо, яких групи з особливими інтересами домагаються від уряду. Другий напрям пов'язаний з розробкою теорій реальної поведінки індивідів та груп, залучених до пошуку ренти (багатства), що можуть бути перевірені. Пошук ренти визначається як спроба індивідів створити умови для збільшення свого особистого багатства, у той же час справляючи негативний вплив на чисте багатство суспільства, до якого ці індивіди належать [19, с. 298—299].

У сучасному розумінні, рента — це особливий вид стабільного фіксованого нетрудового доходу, безпосередньо не пов'язаного з будь-якою формою підприємницької діяльності, що отримується власником обмежених ресурсів чи права в результаті їх експлуатації [3, с. 6]. Тобто рента виступає економічною формою реалізації права власності у її чистому вигляді. Рентні відносини виникають між економічними агентами з приводу

пошуку джерел утворення, привласнення, розподілу та перерозподілу ренти як доходу на обмежений монополізований ресурс.

У найбільш широкому значенні під політичною рентою розуміють сукупність індивідуальних благ (економічних, політичних, правових, духовних та ін.), які отримує або може отримати державний агент понад грошові доходи або інші блага, одержувані ним як безпосередній еквівалент затраченої ним праці. Тобто політична рента — це доходи, що перевищують ті доходи, які міг би отримувати індивід у випадку виконання певної діяльності альтернативним чином за відсутності монополії на владу [2, с. 12]. Пошук політичної ренти можна визначити як намагання економічних агентів отримати економічну ренту за допомогою політичного процесу. Економічні агенти намагаються заволодіти винятковими перевагами, використовуючи примус держави для реалізації приватного інтересу.

У політичному житті, як і в економічному, кожний учасник максимізує власну функцію корисності. Індивідуальний інтерес, що керує людською поведінкою (в тому числі і в політичній сфері, і в державній діяльності), втілюється в індивідуальних благах (благах для індивідуального споживання), що отримані індивідом в результаті цієї поведінки. Державний агент розглядається в якості раціональної ("економічної") людини, яка здатна оцінити індивідуальну користь та витрати від політичної діяльності. Тобто державну діяльність можна звести до діяльності раціональних індивідів, які приймають рішення у відповідності з принципом максимізації індивідуальної функції корисності [7, с. 454].

Рентоорієнтована поведінка на політичному ринку проявляється як здатність суб'єктів максимально задовольнити свої інтереси, що виявляється у мотивах та поведінці. Основними суб'єктами процесу пошуку політичної ренти є виборці, політики, бюрократ та групи тиску. Пересічний споживач суспільних благ або громадянин висловлює та захищає свої інтереси в якості виборця. Бюрократ також є споживачем суспільних благ внаслідок того, що він є громадянином цієї держави. Виборець виявляє свої переваги за допомогою механізму голосування. Ресурси, які знаходяться в розпорядженні виборця — це не тільки його особисте право голосу, але й можливості, пов'язані з участю в різноманітних організаціях, фінансування політичних кампаній. Ці можливості в свою чергу обумовлені розподілом доходів, вільного часу та інших ресурсів, а їх використання — ступенем зацікавленості індивіда в прийнятті того або іншого рішення [11, с. 89]. Характерною особливістю цього суб'єкта є низький рівень організації та взаємодії між окремими особами, і тому він, як правило, несе основні втрати від пошуку політичної ренти іншими суб'єктами [5, с. 302].

Ті, для кого характерні інтенсивні однорідні переваги, об'єднуються в групи тиску. Вони є основними суб'єктами привласнення політичної ренти, адже є її ініціаторами. Група тиску — невеликі за розмірами групи, які володіють значними об'ємами інформації, відносно організовані, вміють відстоювати та захищати свої інтереси, а також чинити значний тиск на інших суб'єктів з метою прийняття вигідних їм рішень [5, с. 303]. Такій групі легше домогтися згоди на надання їй привілеїї або пільг, оскільки пов'язані з цим витрати майже не відчуються для інших громадян, внаслідок відсутності необхідної інформації та байдужого ставлення до суспільних проблем. Тому вигоди від реалізації спеціального інтересу концентруються всередині групи, а витрати розподіляються на все суспільство [11, с. 106]. Групи тиску діють, як правило, в межах національної економіки і тому можна говорити, що політична рента носить макроекономічний характер. Якщо ці групи є достатньо сильними, щоб здійснювати вплив на міжнародну політику, тоді політична рента набуває міжнародного характеру.

Створенням та реалізацією суспільних благ займається не бюрократичний апарат, а певна уповноважена посадова особа. Бюрократ діє в межах своєї компетенції, яка обмежується формальними, неформальними нормами та ресурсами, які знаходяться в його розпорядженні. Таким чином, завдяки займаній посаді в бюрократичному апараті, бюрократ отримує можливість здійснювати отримання ренти. Чим вище посада, яку займає бюрократ, тим більші можливості отримати ренту [5, с. 302]. Ще однією важливою характеристикою бюрократичного апарата є достатньо добра організація та взаємодія всередині ієрархічної структури, задля збереження свого положення та можливості отримання бюрократичної ренти. Ця рента може бути як місцевою рівня, так і національного, в залежності від отриманої посади та повноважень конкретної особи.

Політики є основними фігурами в моделях захоплення ренти або вони отримують ренту безпосередньо для себе, або для когось з розрахунком, що їм віддають за зусилля. Адже вся діяльність по захопленню ренти можлива лише тоді, коли бюрократія і політики, чутливі до такої діяльності, зацікавлені в тиску з боку фірм, тому що мають з цього зиск. Корислива поведінка чиновників і політиків у подібних ситуаціях пов'язується з рентоорієнтованою поведінкою. Така поведінка полягає в діяльності, спрямованій або на використання монопольного становища, або на отримання доступу до урядових субсидій (на відміну від намагання в умовах ринкової економіки отримати прибуток) [22, с. 494]. Політики зацікавлені у рішеннях, які забезпечують явні та негачні вигоди, тобто вимагають прихованих витрат, які складно виявити. Діапазон благ, що входять до складу політичної ренти, надзвичайно широкий — від додаткових грошових доходів і розширення можливостей одержання матеріальних благ до різного роду нематеріального порядку (влади, поваги тощо) [2, с. 13].

Дж. Стіглер визначає чотири основні способи привласнення політичної ренти окремими групами: прямі грошові субсидії; обмеження доступу в галузь, а отже, контроль за появою нових конкурентів (за допомогою квот, протекціоністських тарифів та ін.); привілеї, що дають змогу певній галузі впливати на виробництво в суміжних галузях; пряма фіксація цін [10, с. 196].

Можна констатувати, що інтереси державного агента і суспільства прямо не співпадають, а "невидима рука", спроможна їх узгоджувати, відсутня. Б'юкенен зазначає, що закон "невидимої руки" Адама Сміта не має політичного аналогу [7, с. 20]. Для створення ефективної мотивації державного агента необхідно, щоб розрив між граничною корисністю рентного доходу і граничними втратами колективних благ компенсувався зовнішньою владою над його поведінкою. Йдеться про те, що розрив корисності заповнюється для державного агента витратами (санкціями), які повинне створити йому суспільство, якщо його діяльність суперечить інтересам громадян. Отже, з боку суспільства є необхідною "видима рука" влади. Як раціональні індивіди, які максимізують власну вигоду, самі по собі державні агенти не схильні відшкодовувати витрати зі створення колективних благ для суспільства і будуть створювати їх лише за наявності зовнішнього примусу. Влада здатна змусити державних агентів нести витрати на користь суспільства, тобто створювати колективні блага, за умови, що ця влада буде застосовувати до них санкції у випадку відмови з їх боку підкорити свою діяльність суспільним цілям [8, с. 268].

Пошук політичної ренти призводить до суспільних втрат внаслідок неефективного перерозподілу благ. Створюючи ренту, державний агент формує одночасно втрати для себе як для члена суспільства. Між тим втрати поширюються на всіх, а рентний дохід присвоюється індивідуально або в рамках вузької групи. У державного агента втрата суспільного блага для всіх "перекривається" отриманням приватного блага для себе. При-

ватні блага будуть створюватися за рахунок суспільних до тих пір, поки граничні доходи державного агента не будуть перевищувати його граничних втрат як члена суспільства [8, с. 267].

Дж. Б'юкенен виділяє три типи витрат, пов'язаних з пошуком ренти: витрати потенційних отримувачів монополії; зусилля бюрократів, які намагаються перетворити свої доходи у витрати потенційних монополістів; викривлення, яке виникає внаслідок утворення монополії чи діяльності держави, направленої на пошук політичної ренти [16, с. 397].

Розвиток теорій політичної ренти передбачає узагальнення щодо особливих форм рентоорієнтованої поведінки у постсоціалістичних країнах, зокрема у тих, де економічні реформи ще не завершені, а ринки остаточно не сформовані. Поширеною формою привласнення політичної ренти стають схеми перерозподілу державного бюджету, використання тіньової економіки та виведення коштів з економічного кругообігу країни. Дослідження цих проблем присвячуються роботі багатьох країнських дослідників.

О. Длугопольський визначає пошук політичної ренти як прагнення економічних агентів отримати економічну ренту за допомогою політичного процесу. Політична рента пов'язана з використанням владних повноважень в економіці, штучним обмеженням конкуренції. Конкуренція при цьому не зникає, а "переноситься" з ринкової сфери в сферу впливу на державу (з економічної сфери в політичну). Додаткові затрати спрямовуються вже не на вдосконалення економічних благ, а на політичну діяльність: на фінансування політичних партій, лобювання, підкуп, хабарі [13, с. 47].

Так, О. Прутська зазначає, що характерним способом для України отримання ренти є заборгованість з податків, заробітної плати та енергоресурсів, бартерні операції, податкові та інші пільги, монопольний статус, дотації тощо [12, с. 127].

Мошенець О. спробував дати оцінку рентоорієнтованої поведінки в Україні через низку індикаторів: Індекс глобальної конкурентноспроможності, Індекс сприйняття корупції, Всесвітні індикатори державного управління, Проект "Введення бізнесу", Індекс економічної свободи. Ці індикатори не дозволяють визначити розмір політичної ренти, але дають змогу зробити аналіз масштабу цієї проблеми [20, с. 42—46].

О. Ослунд спробував підрахувати розмір політичної ренти в Росії та виділив такі методи її присвоєння: спекуляція, субсидії на імпорт, пільгові кредити та номенклатурна приватизація. В 1992 р. політична рента складала 80% російського валового внутрішнього продукту, а до кінця 1995 р. зменшилася, приблизно, до рівня 10% [9, с. 106].

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1) теорія політичної ренти є частиною теорії суспільного вибору, в межах якої політична рента пояснюється як продукт політичного обміну, сплачених податків на суспільні блага для громадян;

2) еволюція теорії політичної ренти розпочинається зі з'ясування наслідків її привласнення, серед яких, — витрата суспільних ресурсів через спрямованість за собів отримання політичної ренти на непродуктивні цілі;

3) важливими складниками теорії політичної ренти є дослідження її легальних та нелегальних (хабарництво, корупція, контрабанда тощо) форм, а також обґрунтування методів оцінювання соціальних втрат, пов'язаних з рентоорієнтованою поведінкою;

4) рентоорієнтована поведінка — фундаментальна категорія теорії політичної ренти. Її дослідження втілюється у пошуку відповідей на такі питання: які мотиви спричиняють таку поведінку, які ресурси при цьому використовуються та що обмежує пошук ренти.

Література:

1. Історія економічних вчень: підручник: У 2 ч. — Ч. 2/ За ред. В.Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2006. — 575 с.
2. Економічна теорія в умовах глобалізації економіки. Тези доповідей і виступів II Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених (17—18 березня 2010 року) / заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.Г. Семенова. — Донецьк: Юго-Восток, 2010. — 126 с.
3. Гуровська Т.В. Політична рента в сучасній трансформаційній економіці: автореф. дисерт. на зд. к. ст. к. е. н. — К. 2011.
4. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. — 1994. — № 6.
5. Институциональные проблемы эффективного государства: монография / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. — Донецьк: ГВУЗ "ДонНТУ", 2012. — 372 с.
6. Сучасні економічні теорії: навч. посіб. / В.М. Фещенко. — К.: КНЕУ, 2012. — 474 с.
7. Нуреев Р.М. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора // Бьюкенен Дж. М. Сочинения. — М.: "Тaurus Альфа", 1997. — С. 445—482.
8. Дементьев В.В. Экономика как система власти / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет / Изд. 2-е. — Д.: Изд-во ДонНТУ, 2006. — 392 с.
9. Ослунд А. "Рентоориентированное поведение" в российской переходной экономике // Вопросы экономики. — 1996. — № 8.
10. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002.
11. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов: учебник для вузов. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 319 с.
12. Прутська О. Пошук ренти: оцінка негативних наслідків // Підприємництво, господарство і право. — 2002. — № 7.
13. Длугопольський О. Політична рента і корупція у сфері державного управління: теоретико-методологічний та прикладний аспекти // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — 2007. — Вип. 2.
14. Tulloch G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft / G. Tulloch // Western Economic Journal (now Economic Inquiry). — 1967. — Vol. 64. — No. 5. — P. 224—232.
15. Krueger Anne O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. — 1974. — No. 64. — P. 291—303.
16. Микроэкономика: учебник / И.В. Новикова [и др.]; под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. — Минск: Тетра-Системс, 2010. — 448 с.
17. Cowling K. The Social Costs of Monopoly Power / K. Cowling, D. Mueller // The economic Journal. — 1978. — Vol. 88 (3). — P. 727—748.
18. Richard A. Posner The Social Costs of Monopoly and Regulation // The Journal of Political Economy. — 1975. — Vol. 83. — No. 4. — P. 807—828.
19. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: пер. с англ. / Т. Эггертссон; Науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. — М.: Дело, 2001. — 408 с.
20. Мошенець О. Оцінка рентоорієнтованої поведінки в Україні міжнародними організаціями // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 8.
21. Tullock G. The Economics of Special Privilege and Rent Seeking. — Boston: Kluwer Acad. Publ., 1989.
22. Кілієвич О., Мертенс О. Мікроекономіка для аналізу державної політики: підручник. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2005. — 655 с.
23. Tollison R. Rent Seeking: A Survey // Kyklos. — 1982. — Vol. 35. — No. 4.
24. Buchanan J. Et al. Rent Seeking and Profit Seeking / Toward a Theory of the Rent Seeking Society. — Texas: A&M Univ. Press, 1980.

References:

1. Bazylevych, V.D. (2006), Istoriia ekonomichnykh vchen' [The history of economic studies], 3rd ed, Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Semenov, A.G. (2010), "The economic theory in the conditions of globalization of economy", Tezy dopovidej i vystupiv II Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii studentiv i molodykh vchenykh [Conference Proceedings of the II Allukrainian conference of students and young scientists], II Vseukrains'ka naukovo-praktychna konferentsia studentiv i molodykh vchenykh [the II Allukrainian conference of students and young scientists], Donetsk, Ukraine.
3. Gurovska, T.V. (2011), "Political rent in the modern transformation economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Kyiv, Ukraine.
4. B'iukenen, Dzh. (1994), "Constitution of economic policy", Voprosy jekonomiki, no.6.
5. Dement'ev, V.V. and Nureev, R.M. (2012), Institutional'nye problemy jeffektivnogo gosudarstva [The institutional problems of the effective state], G'VUZ "DonNTU", Donetsk, Ukraine.
6. Feschenko, V.M. (2012), Suchasni ekonomichni teorii [Modern economic theories], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Nureev, R.M. (1997), Dzhеjms B'jukenen i teoriya obshhestvennogo vybora [James B'yukenen and theory of public choice], "Taurus Al'fa", Moscow, Russia.
8. Dement'ev, V.V. (2006), Jekonomika kak sistema vlasti [Economy as system of power], DonNTU, Donetsk, Ukraine.
9. Oslund, A. (1996), "Rent-seeking" in the Russian transitional economy", Voprosy jekonomiki, no. 8.
10. Mochernyj, S.V. (2002), Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopaedia], Akademiia, Kyiv, Ukraine.
11. Jakobson, L.I. (1996), Jekonomika obshhestvennogo sektora: Osnovy teorii gosudarstvennyh finansov [Economy of public sphere: Bases of the theory of state finances], Aspekt Press, Moscow, Russia.
12. Pruts'ka, O. (2002), "Search of rent: estimation of negative consequences", Pidpryemnytstvo, hospodarstvo i pravo, no.7.
13. Dluhopol's'kyj, O. (2007), "Political rent and corruption is in the field of state administration: theory-methodological and applied aspects", Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, no. 2.
14. Tulloch, G. (1967), "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft", Western Economic Journal (now Economic Inquiry), vol. 64, no. 5, pp. 224—232.
15. Krueger, Anne O. (1974), "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", American Economic Review, no. 64, pp. 291—303.
16. Novikova, I.V. (2010), Mikroekonomika [Microeconomics], Tetra-Systems, Minsk, Byelorussia.
17. Cowling, K. (1978), "The Social Costs of Monopoly Power", The economic Journal, vol. 88 (3), pp. 727—748.
18. Posner, Richard A. (1975), "The Social Costs of Monopoly and Regulation", The Journal of Political Economy, vol. 83, no. 4, pp. 807—828.
19. Jeggertsson, T. (2001), Jekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic conduct and institutes], Delo, Moscow, Russia.
20. Moshenets', O. (2009), "Estimation of rent-seeking conduct in Ukraine by international organizations", Investitsii: praktyka ta dosvid, no. 8.
21. Tullock, G. (1989), The Economics of Special Privilege and Rent Seeking, Kluwer Acad, Boston.
22. Kiliievych, O. and Mertens, O. (2005), Mikroekonomika dlia analizu derzhavnoi polityky [Microeconomics for the analysis of public policy], Osnovy, Kyiv, Ukraine.
23. Tollison, R. (1982), "Rent Seeking: A Survey", vol. 35, no. 4.
24. Buchanan, J. (1980), Rent Seeking and Profit Seeking, A&M Univ. Press, Texas.

Стаття надійшла до редакції 02.03.2015 р.

*Р. І. Заdereцька,
асистент кафедри фінансів, Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів*

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА МАШИНОБУДІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

*R. Zaderetska,
assistant of the Department of Finance Lviv Polytechnic National University, Lviv*

IDENTIFICATION OF FACTORS OF FUNDRAISING FOR ENGINEERING COMPANY

Визначено основні тенденції залучення коштів машинобудівними підприємствами. Досліджено потреби підприємств у фінансуванні поточної та інвестиційної діяльності. Визначено методи залучення коштів, які найчастіше застосовують підприємства машинобудування, їх основні ризики та проблеми. Виявлено, що підприємства машинобудування потерпають від нестачі коштів не лише для фінансування поточних виробничих потреб, але й для потреб розвитку. Підприємства машинобудівного комплексу передусім потерпають від відсутності доступних методів залучення коштів. Недостатня увага в управлінні фінансовим потенціалом приділяється саме управлінню залученням коштів, зокрема для інвестиційного розвитку, оскільки підприємства машинобудування сприймають залучення коштів саме як джерело коштів переважно для фінансування поточних потреб. Це свідчить про низький рівень стратегічного планування залучення коштів і суттєво обмежує використання фінансового потенціалу.

The article generalises and systemic factors of of fundraising for machine-building enterprises.

The article makes a conclusion on the basis factors that motivate engineering enterprises to raise funds. The article assesses indicators that the machine building suffer of fundraising not only to finance current production needs, but also for the needs of development. The article generalises that the machine-building enterprises suffer primarily from a lack of available methods to raise funds. There are special attention to managing financial potential is paid to the involvement of management, particularly for investment development as machine building perceive it as a fundraising source of funds primarily to fund current needs. This indicates a low level of strategic planning and fundraising significantly limits the financial potential Ukrainian machine building enterprises.

Ключові слова: фінансування машинобудівних підприємства, залучення коштів, перешкоди залучення коштів, методи залучення коштів.

Key words: engineering enterprise finance, fundraising, fundraising barrier methods of raising funds.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Аналіз тенденцій та потреб у фінансуванні, здійснений у попередньому розділі, підтвердив актуальність удосконалення процесу залучення коштів на машинобудівні підприємства. З метою детальнішого аналізу проблем, які перешкоджають процесу залучення коштів, нами було використано метод експертних оцінок для оцінювання чинників впливу на ефективність цього процесу на машинобудівних підприємствах України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Застосування методів експертних оцінок використовуються, як правило, для вирішення завдань підготовки рішень, у тому разі, коли ситуація вимагає оцінювання не тільки кількісних, але якісних параметрів. Ці методи використовують для оцінювання ситуації і прогнозування при виборі цілей, для генерування безлічі можливих варіантів рішень і вибору з них якнайкращого. Обробка анкет дозволяє проводити періодичну оцінку, аналіз змін і вироблення заходів щодо поліпшення клімату на підприємстві [1, с. 135; 2, с. 158].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою анкетування щодо проблем залучення коштів на машинобудівні підприємства є:

- визначення пріоритетних джерел фінансування їхньої діяльності;
- виявлення основних форм, інструментів та методів залучення коштів та їх частки у структурі фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності;
- визначення потенціалу залучення коштів;
- ідентифікація основних обмежуючих факторів, які перешкоджають підприємствам залучати кошти з бажаного джерела.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вибірку підприємств було сформовано відповідно до таких критеріїв:

- величина підприємства — в опитуванні брали участь великі та середні підприємства машинобудівної галузі, оскільки саме вони охоплюють найбільшу частку в обсязі промислового виробництва та завдяки масштабам виробництва мають найбільший вплив на інші галузі економіки;
- прибутковість підприємства — для опитування відібрано ті підприємства, які були протягом останніх 10 років перебували у різних фінансових станах. Така позиція



Рис. 1. Питома вага чинників, які найвагомніше впливають на прийняття рішення щодо залучення коштів на опитаних машинобудівних підприємствах України

зумовлена необхідністю дослідити як змінюються тенденції залучення при отриманні підприємством прибутку або збитку від своєї діяльності;

— структура залучених коштів — вагомим для опитування є використання підприємством довгострокових та короткострокових джерел залучення коштів.

Усі підприємства, які належать до генеральної сукупності є публічними акціонерними підприємствами, формування такої вибірки зумовлена тим, що окремі джерела фінансування, наприклад, емісія акцій, є недоступними для підприємств інших організаційно-правових форм [3].

На основі статистичних методів формування вибірки визначено, що середня генеральна сукупність вибірки для підприємств машинобудування, які відповідають заданим критерієм становить 1756 од., довірча імовірність вибірки встановлена на рівні 95%. Науковці зазначають, що для розрахунку вибірки доцільно вважати, що імовірність точності відповідей респондентів становитиме 50%. Згідно зі зазначеними значеннями довірчий інтервал становитиме 10%, а необхідна вибірка підприємств — 91 підприємство [4].

Респондентами вибіркової сукупності доцільно визначити менеджерів, які пов'язані із фінансовим плануванням та здійсненням фінансової роботи на опитаних підприємствах. Про фаховість респондентів свідчить те, що більшість опитаних менеджерів має стаж роботи більше 10 років (64%), більше 5 років — 21%, більше 3 років — 13% і 2% менеджерів мають стаж роботи менше 1 року.

За результатами опитування 74% респондентів відповіли, що рішення про залучення коштів приймається на підприємстві централізовано. Це свідчить про те, що керівництво залученням коштів здійснює з єдиного центру (у нашому випадку переважно керівником підприємства та керівниками фінансових служб).



Рис. 2. Структура обсягів залучених коштів у поточну операційну діяльність машинобудівних підприємств України за їх цільовим призначенням, %

Розглянемо детальніше, якими основними мотивами керуються підприємства в процесі прийняття управлінського рішення щодо залучення коштів (рис. 1).

Серед чинників, які найвагомніше впливають на прийняття рішення про залучення коштів, 47% опитаних підприємств вважають нестачу коштів для здійснення діяльності у поточному періоді. Основною причиною цього є те, що підприємства, враховуючи особливості сучасного стану розвитку національної економіки, реалізують у фінансовій політиці переважно консервативний підхід і, як правило, розглядають залучені кошти як інструмент для покриття поточних потреб, а не розвитку довгострокових можливостей.

Тільки 22% підприємств залучають кошти для оновлення виробничої бази. Респонденти зазначають, що для повного оновлення потрібні значні вкладення коштів. Тому підприємства змушені оновлювати основні засоби частково.

Низька платоспроможність покупців продукції машинобудування, а отже, зростання обсягів дебіторської заборгованості вбачають причиною для залучення коштів 12% опитаних підприємств. Це пов'язано з тим, що більшість підприємств, які використовують продукцію машинобудівних підприємств також потерпають від постійної нестачі коштів.

Сезонність виробництва та купівлі деяких видів продукції підприємств машинобудування зумовили те, що 10% підприємств залучають кошти для того, щоб покрити розрив в процесі виробництва, реалізації та оплати продукції. Тільки 8% опитаних підприємств залучають кошти для впровадження інновацій у виробництво.

Не зважаючи на те, що машинобудівна галузь названа пріоритетною у Програмі розвитку промисловості, державна підтримка її залишається дуже низькою. Загалом тільки 1% опитаних підприємств залучає кошти використовуючи державні субсидії і субвенції.

Респондентам було запропоновано оцінити найбільш вагомий критерій при виборі джерела залучення коштів. Найвагомішим критерієм для машинобудівних підприємств визнано доступність до джерела коштів (49%), а найменш вагомим — можливість пролонгування чи розширення застосування обраного джерела (8%). Вартість залучення коштів є другим критерієм, її враховують при виборі 27% опитаних підприємств. Рівень фінансового ризику враховують 16% респондентів. Це свідчить про низьку орієнтацію досліджуваних підприємств на стратегічні перспективи використання подальшого розвитку процесів залучення коштів та низький рівень прогнозування мобілізації коштів та їх подальшого використання у виробничо-господарській діяльності.

У процесі дослідження особливу увагу приділено вивченню пріоритетних напрямів залучення коштів для фінансування потреб у поточному періоді та інвестиційних потреб (рис. 2).

У процесі поточної операційної діяльності підприємства залучають кошти як правило для поповнення виробничих запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо (54%). Це свідчить про те, що мають місце певні неузгодженості в процесі управління доходами і грошовим потоком підприємства. Значні обсяги залучення коштів для фінансування поточних потреб підприємства свідчать про низьку ефективність застосування методів оптимізації використання власних грошових потоків та позикових коштів.

Щодо інвестиційної діяльності, то більшість опитаних підприємств залучає кошти для оновлення основних засобів (41%). Значна частина підприємств (27%) спрямовує залучені кошти для розробки нових чи поліпшення існуючих видів продукції. Такий розподіл пріоритетних напрямів використання залучених коштів спричинений необхідністю покращити характеристики продукції вітчизняного виробництва, які значно поступаються закордонним аналогам. Оновлення основних засобів та покращення існуючих видів продукції залишаються основними у політиці нарощення конкурентних пе-

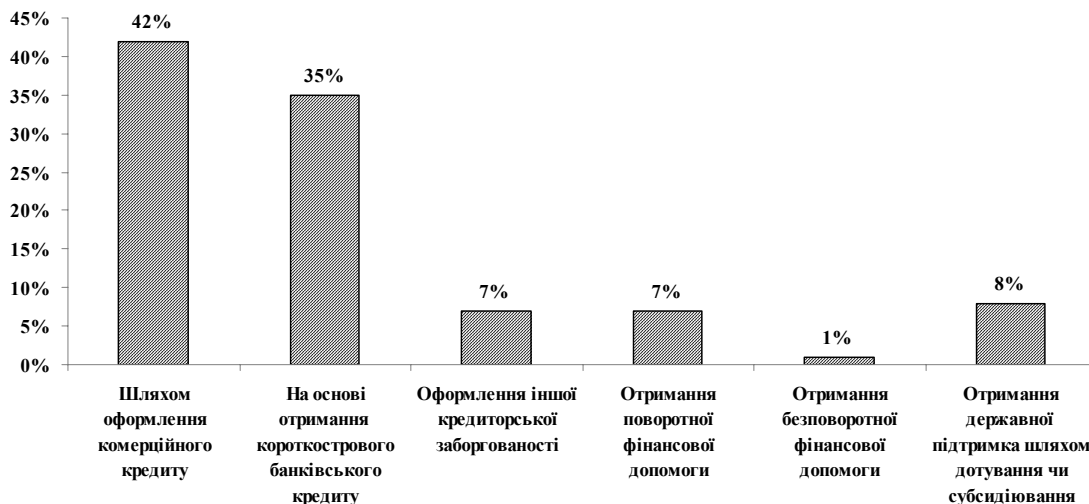


Рис. 3. Розподіл методів залучення коштів для фінансування потреб поточної операційної діяльності машинобудівних підприємств України, %

реваг вітчизняного машинобудування. Однак тільки 16% опитаних підприємств спрямовують залучені кошти на куплю чи розробку інноваційних технологій та техніки, 9% респондентів зазначають, що їх основною інвестиційною потребою є побудова чи придбання виробничих будівель. Відповідно, тільки 7% спрямовують кошти на реорганізацію та покращення виробництва. Це свідчить суттєву нестачу у машинобудівних підприємств коштів для інвестиційного забезпечення своєї виробничо-господарської діяльності. Тому підприємства змушені підтримувати на низькому рівні оновлення зношених основних засобів. У результаті нестачі коштів та недоступності багатьох джерел та методів залучення машинобудівні підприємства не мають змоги розвиватись відповідно до умов ринку.

У процесі своєї діяльності машинобудівні підприємства використовують зазвичай декілька методів залучення коштів. На рисунку 3 представлено розподіл найбільш використовуваних методів залучених коштів у розрізі їх інвестиційної та поточної операційної діяльності.

У структурі залучених коштів для фінансування поточної діяльності переважає залучення коштів шляхом комерційного кредиту (42%). Значну частину цих коштів використовують на купівлю сировини та матеріалів для виробництва продукції. Частка короткострокового кредитування банківськими установами склала 35%, така ситуація пояснюється тим, що короткострокове банківське кредитування є дієвим методом поповнення обігових коштів для машинобудівних підприємств. Оскільки, навіть невеликі деструктивні зрушення економічної та політичної ситуації можуть суттєво вплинути на обсяги оборотних коштів машинобудівних підприємств. Слід також зазначити, що значна частина машинобудівних виробників залежить від чинників сезонності.

Згідно з результатами опитаних підприємств надають значну перевагу залученню коштів для інвестиційних потреб на основі банківського кредитування (39%). Це зумовлено відносно більшою доступністю банківського кредитування порівняно з іншими способами довгострокового залучення коштів. Високий відсоток залучення коштів саме через банківські кредити зумовлений також тим, що більшість опитаних великих машинобудівних підприємств тісно співпрацюють із банківськими установами. Банки, які здійснюють їх розрахунково-касове обслуговування можуть надавати машинобудівним підприємствам пільгові ставки кредитування своєї інвестиційної діяльності. Важливим є також той факт, що керівники підприємств, які звикли використовувати банківське кредитування, вважають інші способи більш ризиковими та ненадійними.

Однак, попри значні обсяги банківського кредитування, в останні роки зріс рівень залучення коштів на основі використання фінансового лізингу (27%). Залучення коштів з використанням фінансового лізингу має свої переваги для машинобудівних підприємств. Наприклад, попри значну вартість, розподіл виплат за фінансовим лізингом у часі дає підприємству можливість в повному обсязі використовувати матеріальні ресурси отримані на основі лізингу і отримуючи доходи погашати суму заборгованості перед лізингодавцем. Обладнання, яке використовують машинобудівні

підприємства мають значний термін експлуатації, тому ефективність лізингу полягає ще і у тому, що машинобудівні підприємства захищені від ризику морального старіння орендованого обладнання. 18% опитаних підприємств схильяється до підтримки власників та учасників у фінансуванні інвестиційних потреб. Емісію акцій вважають доцільним тільки 11%, а залучення коштів через випуск боргових облігацій — 5%. Такі показники пояснюються низькою довірою суб'єктів господарювання до фондового ринку та невисокою вартістю самих машинобудівних підприємств, тому інвестори рідко розглядають їх як привабливий інвестиційний об'єкт.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Отже, на основі опитування можна зробити висновки, що підприємства машинобудівного комплексу передусім потерпають від відсутності доступних методів залучення коштів. Недостатня увага в управлінні фінансовим потенціалом приділяється саме управлінню залученням коштів, зокрема для інвестиційного розвитку. Це свідчить про низький рівень стратегічного планування залучення коштів. Підприємства машинобудівного комплексу сприймають залучення коштів як негативний чинник та джерело екстреного фінансування, переважно у кризових ситуаціях, що виникають в поточному періоді. Така позиція суттєво обмежує потенціал підприємств для розвитку та не сприяє зміцненню своїх позицій на ринку.

Література:

1. Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика: монографія / Н. М. Проскуріна; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. — К., 2011. — 737 с.
2. Вавіленкова А.І. Побудова логіко-лінгвістичної моделі управління на основі результатів експертного опитування / А.І. Вавіленкова // Математичні машини і системи. — № 3. — 2009. — С. 157—163.
3. Міжнародний економічний рейтинг "Ліга кращих". [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://businessukraine.net/uk/goskomstat>
4. Статистика: підручник / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 467 с.

References:

1. Proskurina, N. M. (2011), *Proceduralne zabezpechennya aydytu [An audit procedural providing monograph]*, National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kyiv, Ukraine.
2. Vavil'nkova, A.I. (2009), "Construction of logical-linguistic model of management on the basis of the expert survey", *Matematychni metody i systemy*, vol. 3, pp. 157—163.
3. International economic rating of "League of the Best" — available at <http://businessukraine.net/uk/goskomstat>
4. Gerasimenko, S.S. (2006), *Statystyka [Statistics]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2015 р.

І. В. Бродюк,

здобувач, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

I. Brodyuk,

competitor, Kyiv national university of technologies and design, Kyiv

STRATEGIC ANALYSIS OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

У статті узагальнено теоретичні основи стратегічного аналізу в цілому та зокрема у сфері інвестування. Обґрунтовано необхідність використання методу спрејс-аналізу для оцінки стратегічної позиції підприємства та подальшого визначення альтернатив інвестиційної стратегії. Розглянуто основні етапи методу Space для отримання обґрунтованих результатів аналізу середовища функціонування підприємства. Наведено показники, за якими відбувається оцінка економічного потенціалу, конкурентних переваг, привабливості галузі та стабільності середовища. Охарактеризовано типові стратегії, що визначаються матрицею SPACE.

In the article theoretical bases of strategic analysis are generalized on the whole and in particular in the field of investing. The necessity of the use of method of space analysis for the estimation of strategic position of enterprise and further determination of alternatives of investment strategy is reasonable. The basic stages of method of Space are considered for the receipt of reasonable results of analysis of environment of functioning of enterprise. Indexes over, after that there is an estimation of economic potential, competitive edges, attractiveness of industry and stability of environment, are brought. Described typical strategies that is determined by the SPACE matrix.

Ключові слова: інвестиції, розвиток, стратегічний аналіз, оцінка позицій, стратегії.
Key words: investments, development, strategic analysis, estimation of positions, strategies.

ВСТУП

Стратегічний аналіз є одним з ключових елементів у формуванні стратегії підприємства. По суті, це системне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства.

Стратегічний аналіз є етапом, що передуює плановим дослідженням. На основі результатів стратегічного аналізу створюється необхідна інформаційна база, що дозволить найбільш ефективним чином провести процес цілеполягання і вибір альтернатив; розробляється комплексний стратегічний план розвитку підприємства; здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийнятих стратегічних управлінських рішень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Оскільки стратегічний аналіз використовує інформацію, яка характеризується високим рівнем невизначеності, його проведення вимагає глибокого системного дослідження фактів та явищ з метою формулювання правил і критеріїв (індукція) для проведення досліджень та оцінки стратегічної діяльності на їх основі (дедукція) [6].

На етапі стратегічного аналізу значна роль приділяється аналізу інвестиційних проектів, який тісно пов'язаний не тільки з визначенням чистої приведеної вартості, дисконтуванням грошових потоків та калькулюванням EVA, але і з розрахунком імовірності отримання очікуваного результату від інвестування коштів. Визнання як оптимального того проекту, який має найбільше значення чистої приведеної вартості або найменший термін окупності — це більшою мірою підхід фінансового аналізу, а не стратегічного.

З погляду менеджера чи аналітика, який проводить стратегічний аналіз інвестиційних проектів, головним критерієм є ринковий, а не фінансовий результат. Це протиріччя пояснюється просто — горизонт фінансового і стратегічного планування суттєво відрізняється. Якщо для фінансового планування основний часовий період — один рік, то стратегічне планування може визначати цілі на декілька років вперед.

Отже, для стратегічного аналізу найважливіших інвестиційних проектів необхідно застосовувати підходи, відмінні від методу чистої приведеної вартості чи терміну окупності. До них належать реальні опції, методи формування господарського портфеля, методи варіантного аналізу, аналіз ризиків.

Одним з альтернативних методів стратегічного аналізу є оцінка ринкового (або іншого) результату інвестиційного проекту за допомогою імовірнісних підходів, зокрема, ланцюгів Маркова і матриць переходу системи.

Для оцінки доцільності інвестицій у розвиток стратегічних господарських підрозділів використовується імовірнісний підхід ланцюгів Маркова і матриць переходу системи.

Ланцюги Маркова дозволяють розглядати зміну структури сукупності як імовірнісний процес: імовірність знаходження одиниці в тому чи іншому становищі на даний час визначається характером розподілу ймовірностей знаходження її в окремих становищах протягом минулих періодів та ймовірностей зміни цих становищ до теперішнього моменту часу або етапу розвитку [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Для оцінки позицій підприємств, що функціонують у конкурентному середовищі, можуть використовувати

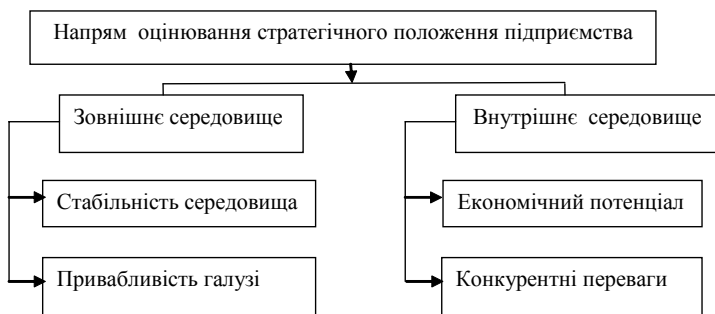


Рис. 1. Групування системних критеріїв оцінювання стратегічного положення підприємства

тися різні методи, але особливий інтерес представляють якісні методи оцінки, а зокрема матричні методи.

В економічній літературі описано велику кількість методів стратегічного аналізу, які стали об'єктами вивчення таких науковців як: Грант Р.М., Боумен Ю.К., Томпсон А.А., Стрікленд А.Дж., Ансофф І.Х., Градов А.П., Редченка К.І., Гордієнко П.А., Шершньова З.Є., Бородулін А.Н., Акаєва Р.І., Ілишев А.М., Альтшулер І.Г., Азоєв Г.А., Герасимчук В.Г., Віханський О.С., Володькіна М.В., Осовська Г.В. та інших.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним із важливих етапів формування інвестиційної стратегії є визначення стратегічного положення підприємства. Під стратегічним положенням прийнято розуміти місце підприємства на певному сегменті ринку, його потенційні можливості по покращанню, або підтримці на сталому рівні свого положення в конкурентній боротьбі.

Оцінка стратегічного положення — це загальнометодологічна проблема, оскільки будь-яка стратегія ефективна тільки за умови визначення стратегічної сили (можливостей) та стратегічної слабкості (небезпек, загроз) підприємства. Крім того, в його процесі визначаються внутрішні можливості підприємства, що сприяє більш раціональному використанню ресурсів.

У стратегічному аналізі застосовують різні методи оцінки [4], проте все більше набирає популярності SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation). Це комплексний метод, призначений для оцінювання ситуації та вибору стратегій. Його перевагами є те, що метод надає можливість проаналізувати наявну стратегію підприємства навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді.

Матриця SPACE може бути використана самостійно або як основа для SWOT-аналізу, галузевого аналізу або оцінки стратегічних альтернатив [2].

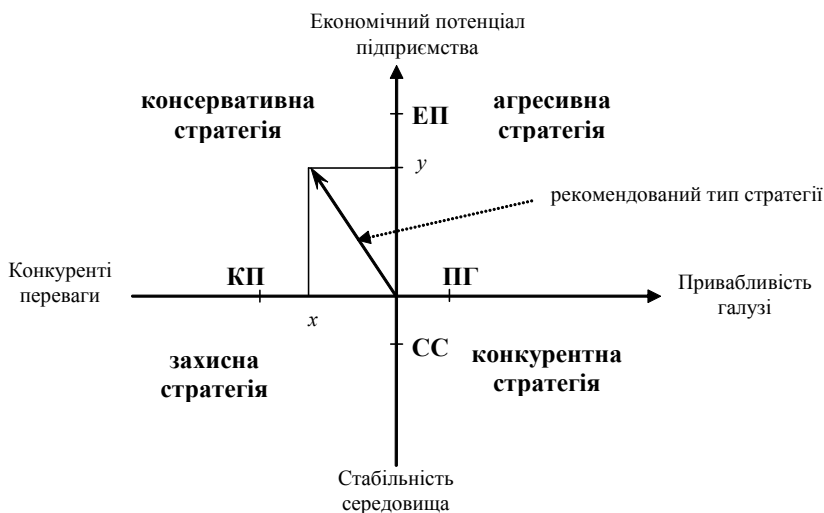


Рис. 2. Матриця SPACE-аналізу

Метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінки сильних та слабких сторін діяльності підприємств [3].

Щоб отримати обґрунтовані результати за допомогою SPACE-аналізу, необхідно здійснити такі етапи:

- підготовчий етап, на якому формується відповідна група фахівців для проведення досліджень;
- розробка критеріїв оцінювання та проведення відповідних розрахунків;
- узгодження стратегій розвитку. На цьому етапі проводиться аналіз отриманих результатів, формуються пропозиції щодо змісту стратегій та оцінюються можливості вибору більш привабливих конкурентних стратегій [8].

Автори методу SPACE-аналізу пропонують застосовувати багатокритеріальний підхід, який дозволяє здійснювати ідентифікацію, пошук репрезентативної вибірки характеристик, їх об'єднання у групи, присвоєння їм конкретних оцінок (вагових коефіцієнтів) у межах шкали [7].

У процесі SPACE-аналізу підприємство оцінюють за чотирма групами системних критеріїв: економічний потенціал, конкурентні переваги, привабливість галузі та стабільність середовища [5]. На рисунку 1 відображено відношення кожної з груп критеріїв до середовища, в якому функціонує підприємство.

До показників, якими оцінюється економічний потенціал відносять:

- показники майнового стану (коефіцієнти зносу, оновлення та вибуття основних засобів);
- динаміку виробничих витрат;
- показники ліквідності (коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності, чистий оборотний капітал);
- показники платоспроможності (коефіцієнти платоспроможності (автономії), фінансування, забезпеченості власними оборотними запасами, маневреності власного капіталу);
- показники ділової активності (коефіцієнт оборотності активів; строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), коефіцієнт оборотності оборотного капіталу);
- показники рентабельності (коефіцієнти рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, рентабельності діяльності, рентабельності продукції).

Конкурентні переваги вимірюються за показниками, що характеризують:

- динаміку змін частки ринку;
- динаміку випуску продукції;
- рівень розвитку маркетингу;
- рівень якості продукції;
- еластичність попиту.

Стабільність середовища вимірюється за показниками, що характеризують:

- темпи зростання економіки галузі;
- забезпеченість перспектив зростання виробництва галузі;
- вплив іноземного капіталу на розвиток галузі;
- ступінь залежності галузі від іноземних ринків сировини;
- частку експорту продукції галузі;
- рівень впливу підприємств галузі на природне середовище.

Привабливість галузі вимірюється за показниками, що характеризують:

- динаміку кількості суб'єктів господарювання галузі;
- соціально-політичний клімат в галузі;
- відносини власності в галузі;
- стадію "життєвого циклу" галузі;
- прибутковість діяльності галузі;
- динаміку інвестицій в галузь.

Таблиця 1. Типові стратегії підприємства залежно від стратегічного стану

Типова стратегія	Сутнісна характеристика
Агресивна стратегія	Це стан типовий у привабливій галузі промисловості з незначною невизначеністю обставин. Підприємство отримує конкурентні переваги, які може зберегти і примножити за допомогою фінансового потенціалу. Ризики незначні, необхідно концентруватися на забезпеченні інтересів. Механізми направлені на: розширення виробництва і продажів; цінову війну з конкурентами; освоєння нових секторів ринку, просування брендів
Конкурентна стратегія	Це стан, що властивий для привабливої галузі. Підприємство отримує конкурентні переваги у відносно нестабільній обстановці. Критичним чинником є фінансовий потенціал. Необхідно мінімізувати загрози, пов'язані з втратою фінансування. Основні механізми: пошук фінансових ресурсів; розвиток збутових мереж
Консервативна стратегія	Цей стан спостерігається на стабільних ринках з низькими темпами зростання. В цьому випадку зусилля концентруються на фінансовій стабілізації. Найважливішим чинником є конкурентоспроможність продукту. Основні механізми: зниження собівартості при підвищенні якості товару; скорочення виробництва і вихід на більш перспективні ринки
Захисна стратегія	Такий стан виникає за ситуації, коли підприємство працює в привабливій галузі, але йому бракує конкурентоспроможності продукції і коштів. Особлива увага приділяється механізмам мінімізації загроз. Ключовою стратегією є вихід з ринку

Під час формування критеріїв оцінювання необхідно враховувати специфічні особливості конкретного підприємства, його цілі та стратегії, наявний виробничий потенціал, досвід роботи тощо. Кожному з обраних критеріїв у межах однієї групи виставляється експертом оцінка за 6-бальною шкалою. "Вага" визначає значущість кожного критерію щодо всієї сукупності критеріїв та міститься в діапазоні від 0 до 1, сума значень при цьому має становити 1. Після обчислення значень оцінок за кожним критерієм (оцінка перемножується на "вагу"), визначається сумарна оцінка за кожною групою.

Отримані результати розрахунків наносяться на прямокутну систему координат (рис. 2), де кожна піввісь є поданням загального критерію за групою. Кожний із вихідних критеріїв зображується як точка на відповідній півосі матриці SPACE-аналізу.

Після цього утворюється точка з координатами Р (х,у) в одному з квадрантів вибраної системи координат. У результаті сполучення цієї точки з початком координат утворюється вектор, що вказує на наявний чи доступний у перспективі тип стратегії.

Початок вектора знаходиться в точці початку координат, кінець вектора знаходиться в точці А з координатами:

$$x = \text{ПГ} - \text{КП}; y = \text{ЕП} - \text{СС} \quad (1).$$

Характеристика типових стратегій, що визначаються матрицею SPACE-аналізу представлена в таблиці 1.

Рекомендований тип стратегії повинен уточнюватися конкретними рішеннями, тобто уточнюючими стратегіями, тобто наборами типових стратегічних рішень, які конкретизують рух підприємства у даній стратегічній зоні господарювання відповідно до конкретних умов ринку та стану підприємства.

ВИСНОВКИ

Стратегічний аналіз виявляє тісний взаємозв'язок між стратегічним вибором, який може зробити підприємство щодо небезпек інвестиційного ринку, можливостями конкурентного середовища та власними інвестиційними ресурсами, оперативними можливостями і минулими рішеннями, прийнятими для вибору майбутньої інвестиційної стратегії.

SPACE-аналіз — комплексний метод, що призначений для оцінювання ситуації та вибору стратегії. Він дає можливість проаналізувати наявну стратегію підприємства навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. Підприємство завжди має певну стратегію, яка складається несвідомо, а тому, як правило не обгрунтовано належним чином. Більш того, керівники іноді приймають рішення, що суперечать їй, витрачаючи час та гроші, тоді як потрібно скористатися прийомами й методами стратегічного аналізу та управління [8].

Розглянутий підхід до оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства на основі застосування SPACE-аналізу дозволяє сформулювати цілісне бачення про діяльність підприємства, виявити існуючі загрози та можливості, визначити конкурентну позицію та стратегічні цілі, які є базою для визначення та розробки стратегії його подальшого розвитку та вибору інвестиційної стратегії.

Література:

1. Вагнер І.М. Стратегічний аналіз доцільності інвестицій у розвиток стратегічних господарських підрозділів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek8_vagner.php

2. Загідуліна Г.М., Шагіяхметова Э.И. Стратегический менеджмент: учеб. пособ. / Г.М. Загідуліна. Казань: Издательство Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 2013. — 127 с.

3. Клименко С. М. Управление конкурентоспособности предприятия / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабасъ. — К.: КНЕУ, 2006. — 527 с.

4. Мармуль Л.О. Роль стратегічного аналізу в управлінні виробничою діяльністю сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/152.pdf>

5. Мусина Д.Р. Применение SPACE-метода для оценки стратегии нефтегазовой компании [Электронный ресурс] // Вестник ВГЭУ. — 2013. — № 1 (63). — С. 49—55. — Режим доступу: <http://www.work.vegu.ru/vegu/vestnik>

6. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посібник. — Вид. 2-ге, доповнене. — Львів: "Новий світ — 2000", 2003. — 272 с.

7. Стратегічний менеджмент: підручник / І.М. Писаревський, О.М.Тищенко, М.М. Покоłodна, Н.Б. Петрова; ред. Аляб'єв. — Х.: ХНАМГ, 2009. — 287 с.

8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

References:

1. Vahner, I.M. (2009), "Stratehichnyj analiz dotsil'nosti investytsij u rozvytok stratehichnykh hospodars'kykh pidrozdiliv" [Online], available at: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek8_vagner.php.

2. Zagidullina, G.M. Shagiahmetova, Je.I. (2013), Stratehicheskij menedzhment [Strategic management], Izdatel'stvo Kazanskogo gosudarstvennogo arhitekturno-stroitel'nogo universiteta, Kazan', Rossija.

3. Klymenko, S. M. (2009), Upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Management by the competitiveness of enterprise], KNEU, Kyiv, Ukraina.

4. Marmul', L.O. (2011), Rol' stratehichnoho analizu v upravlinni vyrobnychoiu diial'nistiu sil's'kohospodars'kykh pidpryiemstv. [Online], available at: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/152.pdf>

5. Musina, D.R. (2013), Primenenie SPACE-metoda dlja ocenki strategii neftegazovoj kompanii. [Online], available at: <http://www.work.vegu.ru/vegu/vestnik>.

6. Redchenko, K.I. (2003), Stratehichnyj analiz u biznesi [Strategic analysis is in business], 2nd ed, Novyj svit — 2000, L'viv, Ukraina.

7. Pysarevs'kyj, I.M. Tyschenko, O.M. Pokolodna, M.M. Petrova, N.B. (2009). Stratehichnyj menedzhment [Strategic management], KhNAMH, Kharkiv, Ukraina.

8. Shershnyova, Z. Ye. (2004), Stratehichne upravlinnia [Strategic management], 2nd ed, KNEU, Kyiv, Ukraina.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2015 р.

М. В. Лейфура,

аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

M. Leifura,

PhD student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

SHADOW ECONOMY IN THE CONTEXT OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття тіньова економіка, його змістовні особливості та характерні ознаки, систематизовано підходи до визначення результатів функціонування тіньової економіки.

Виокремлено основні критерії розмежування тіньового та офіційного секторів господарської діяльності, описуються особливості застосування цих критеріїв по відношенню до класифікації господарської діяльності як тіньової в умовах розвитку інноваційної складової національної економіки.

Розглянуто аспекти функціонування процесів тіньової економічної діяльності в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку, розкривається специфіка явища інновацій в тіньовій економіці та поняття інноваційної тіні як виду прихованої економічної діяльності, що виникає у зв'язку з відставанням державного регулювання від сучасних реалій функціонування господарської діяльності.

The article deals with the theoretical approaches to the shadow economy definition, its substantial and characteristic features, systematic approach to determination of the shadow economy operations results.

The basic criteria in difference between shadow and official sectors economic activity are distinguished, features of the application to these criteria in relation to the classification of economic activities as a shadow in the conditions of the innovative component development of the national economy described.

Paper deals with an aspects of shadow economic activity in the context of innovation and investment development, revealed the specific nature of innovation in the informal economy and the concept of innovative shadow, as a kind of hidden economic activity occurs in connection with a lack of state regulation functioning in the modern economic activities.

Ключові слова: тіньова економіка, інноваційно-інвестиційний розвиток, інноваційна тінь, державне регулювання, офіційний сектор.

Key words: shadow economy, innovation and investment development, innovation shadow, government regulation, official sector.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах функціонування української економіки, обтяжених кризовими обставинами, складною політичною ситуацією і проблемами макроекономічної нестабільності, необхідно шукати нові напрями і джерела економічного розвитку і зростання, а також визначення основних проблем у економічній сфері, що стримують такий розвиток.

Одним з таких чинників є тіньова економіка, яка традиційно розглядається як фактор стримування розвитку національної економіки та зниження ефективності проведення політики державного регулювання економіки. Хоча є наукові підходи, що акцентують увагу на конструктивному впливі тіньової економіки на суспільство у певних умовах.

В умовах переходу світової економіки на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку, тіньовий сектор також зазнає змін, пов'язаних як з відкриттям нових можливостей для суб'єктів тіньової діяльності, так і можливостям для боротьби з тіньовою господарською діяльністю, також змінюються види і напрями тіньової діяльності, що ставить питання визначення даного поняття в умовах інноваційного розвитку світової економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми тіньової економіки системно почали вивчатися зарубіжними економістами з 30-х років минулого століття. Дослідженню питання тіньової економіки присвячені праці наступних вчених: А. Френз, Д. Блейдс, Д. Кассел, Л. Косалс, П. Гутманн, К. Мак-

Таблиця 1. Підходи до визначення суті поняття тіньова економіка

Автор	Визначення та сутність
Зарубіжні вчені	
А. Френз	Тіньова економіка - це діяльність, що не зараховується до ВВП через відсутність методологічної бази обліку нелегального виробництва товарів і послуг. До її компонентів відносять приховану діяльність самозайнятих та приховану діяльність зайнятих, що працюють додатково
А. Ділтон, С. Морріс	Тіньова економіка - заборонені види економічної діяльності. Тіньова економіка - виробничі та невиробничі види нелегальної діяльності, які приносять дохід
Б. Даллаго	Тіньова економіка складається з нелегальної, прихованої та неофіційної економіки. Основними видами тіньової економіки є: а) контрабанда, нелегальні азартні ігри, нелегальна торгівля наркотиками, проституція, шахрайство, крадіжки, привласнення виданих під розписку грошей; б) приховані рентні доходи, прихована зайнятість, робота без ліцензій, нелегальне проживання іноземців, зайнятість пенсіонерів та осіб, що отримують соціальну допомогу з безробіття; в) приховування угод, "чайові", самозайнятість; г) бартер товарів та послуг; д) садівництво, городництво, продаж продукції домашнього або кустарного виробництва
Ф. Шнайдер	Відносить до тіньового сектору економіки саме ту частину ВВП, що не врахована в офіційній статистиці
Е. де Сото	Визначає тіньову економіку як нішу для тих, чії витрати на дотримання чинного законодавства при здійсненні господарської діяльності перевищують вигоди від досягнення своєї мети
П. Гутманн	Тіньова економіка - це будь-яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою. Її основні складові: нелегальна, прихована, неформальна економіка
Б. Контіні	Ототожнює тіньову економіку як "невидиму" діяльність, яка враховує тіньову (приховану) економіку і незаконну діяльність
Д. Блейдс	Тіньова економіка - діяльність, яка не враховується у ВВП тому, що не показана органами державної влади. Компоненти тіньової економіки: незадеклароване нелегальне виробництво; нелегальне виробництво; доходи в натуральній формі, що приховані.
Вітчизняні вчені	
І.І. Мазур	Тіньова економіка - складне соціально-економічне явище, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків.
О. Турчинов	Тіньова економіка - це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства
З.С. Варналій	Виділяє три блоки тіньової економіки: 1) неформальна економічна діяльність - легальне (нерегламентоване державою) виробництво товарів і надання послуг; 2) підпільна економіка - порушення в межах дозволеної економічної діяльності; 3) незаконна економіка - здійснення заборонених видів діяльності
В.О. Мандибуря	Розглядає тіньову економіку з двох позицій у вузькому і широкому розумінні, а саме: 1) у вузькому розумінні тіньова економіка обмежується лише тими видами економічної діяльності та відповідними відносинами, які за змістом є або протиправними, або суспільно небезпечними (що на практиці не завжди збігається); 2) у широкому розумінні до тіньової економіки належить: сектор домашніх господарств (сектор натурального самозабезпечення); "неформальний сектор" (нерегламентована діяльність: дрібне виробництво, послуги, торгівля, "світло-сірий" сектор); "темно-сірий" сектор (законспірований сектор легітимних видів економічної діяльності); "чорний" (кримінальний, "криваво-чорний"); диверсифіковані частки "чорної" економіки
С.В. Мочерний	визначає тіньову економіку як сферу вияву економічної активності, спрямованої на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів економічної діяльності

Джерело: складено автором на основі даних [1—12].

каффі, Б. Свенсон, К. Харт, Е. Де Сото, Д. Енсте, Ф. Шнайдер та інші. Серед вітчизняних дослідників, основоположників розробки даної проблематики, необхідно виокремити роботи таких вчених, як: І. Мазур, З. Варналій, О. Турчинова, О. Глуценка, В. Гончарову, В. Мандибуря, Т. Приходька, М. Флейчук та інші.

Однак недослідженими залишаються особливості тіньової економіки, що функціонує і розвивається в інноваційному суспільстві.

МЕТА СТАТТІ

Метою роботи є систематизація підходів до визначення поняття тіньової економіки, виявлення особливостей даного поняття в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку економіки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Поняття тіньова економіка досить різнопланове і багатогранне, у вітчизняній і світовій науці не існує єдиного підходу до його трактування (таблиці 1).

Проаналізовані визначення поняття тіньової економіки можна поділити на декілька підходів.

І. Підходи до визначення суті поняття "тіньова економіка". Згідно з першим підходом поняття тіньової

економіки, ряд вчених, серед яких А. Френз, П. Гутманн, Б. Контіні, Д. Блейдс, О. Турчинов та інші, розглядають саме як "економічну діяльність". Зокрема О. Турчинов дає наступне визначення поняттю: "тіньова економіка — це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства" [10].

Друга група вчених визначають дане поняття, як "систему соціально-економічних відносин", що більш широко розглядає дану проблему в контексті підприємницької діяльності порівняно з попереднім підходом, акцентуючи увагу на тому що можливість здійснення тіньової економічної діяльності залежить не просто від дій окремих суб'єктів господарювання, а передбачає складну систему відносин підприємств що формуються в процесі реалізації тіньової діяльності.

Третя група вчених, характеризує тіньову економіку як "соціально-економічне явище", до цієї групи можна віднести визначення Мазур І.І. та Варналій З.С. Автори розглядають тіньову економіку, як "складне соціально- економічне явище, що представлене сукупні-

стю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків" [9; 11]. Особливістю даного підходу є виведення поняття тіньової економіки на якісно новий рівень, що характеризує тіньову економічну діяльність не як спорадичну діяльність окремих суб'єктів чи груп суб'єктів та системи взаємозв'язків між ними, а як окремий елемент соціально-економічного життя суспільства, що має свої об'єктивні підстави та закономірності існування. Даний підхід характерний для визначення поняття тіньової економіки для країн з перехідним типом економіки, де прихована господарська діяльність набуває надзвичайних масштабів і є невід'ємною складовою цих країн.

Серед інших підходів необхідно виокремити підходи які розглядають тіньову економіку, як "нішу" в економіці Е. Де Сото [5], сектор економіки, частину економіки.

Таким чином, найбільш поширеними і системними підходами до визначення суті тіньової економіки є окреслення даного поняття через економічну діяльність і соціально-економічне явище, які характеризують дане поняття з точки зору різних рівнів господарської діяльності: останнє — як елемент в структурі економіки, на макроекономічному рівні; перше — на мікрорівні, як специфічний вид, сфера чи напрям діяльності суб'єктів господарювання.

Пі. Підходи до визначення змісту поняття "тіньова економіка", та її характерних ознак. Зміст самого явища тіньової економіки, його характерні ознаки, критерії за якими господарська діяльність може бути розглянута як тіньова також не мають єдиного підходу.

Одним з найважливіших ознак тіньової економіки вважається дотримання законності дій "діяльність з порушенням норм закону", так зокрема А. Френз, А. Ділтон, С. Морріс та В.О. Мандибур розглядають в рамках тіньової економіки лише діяльність, що суперечить нормам законодавства, на нашу думку, це звучує поняття тіньової економіки. В тіньову діяльність може включатися і та діяльність яка не передбачає прямого порушення законодавчих норм, передбачаючи навмисне використання "білих" плям — прогалин у законодавстві або здійснюючи господарську діяльність без порушення законів.

Тобто тіньова економіка в багатьох країнах функціонує не лише з порушення чинного законодавства, а й виникає в рамках офіційного правового поля. Причиною та можливістю виникнення тінізації економіки в рамках офіційної виступають: лобіювання інтересів, корупція на різних рівнях державного управління і т.д. Навіть формальне набуття офіційного статусу не означає детінізацію таких процесів остаточно, оскільки і тоді існуватиме різниця між "офіційним" та "формальним" (І. Клямкін, А. Тимофєєва) [13].

Важливим критерієм визначення тіньової економіки є характеристика даної діяльності, як такої, що не висвітлюється у державній статистиці і відповідно у валовому внутрішньому доході країни. При цьому важливо розрізнити причину такого не відображення у статистиці. Так з точки зору джерела формування тіньової економіки необхідно виділити підприємців, які приховують окремі види і напрями своєї діяльності і упушення держави у систематизації інформації. Доцільно розрізнити тіньовий сектор як цілеспрямовану діяльність підприємців по ухиленню від розкриття всієї необхідної інформації для офіційних державних органів та окремо діяльність, що підпадає під визначення тіньової економіки у зв'язку з тим, що така інформація не була затребувана державою.

При визначенні тіньової економіки як прихованої економічної діяльності, її розглядають як "не задекларовану або частково задекларовану діяль-

ність" (В. Патрізі), "прихована від державного обліку економічна діяльність" (Ю. Козлов), "незарєєстрована в державних органах і неконтрольована діяльність" (А. Сергєєв), де фактично причиною не відображення в офіційній статистиці є ухилення від звітності суб'єктів господарювання або викривлення даних звітності.

Іншою причиною не відображення інформації про економічну діяльність суб'єктів господарювання виступає не врахована або частково врахована економічна діяльність: "будь — яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою" (П. Гутманн, Е. Фейг), економічна "діяльність, що не включається до валового внутрішнього продукту" (А. Френз, Д. Блейдс, Ф. Шнайдер та інші) [1, 4, 8].

Не врахована державою діяльність є тіньовою, оскільки не відображена у статистиці і органи влади не володіють інформацією про неї, за її результатами діяльності не сплачуються податки і не враховується в валовий внутрішній продукт, що негативно впливає на економічний розвиток країни, її конкурентоздатність, інвестиційну привабливість та добробут в цілому.

Проблема не відображення окремих даних у офіційній статистиці і ВВП часто пов'язана з недосконалістю методики обчислення величини національного доходу країни і можуть не включати окремі джерела доходів і витрат. Ще в другій половині ХХ ст., американські економісти П. Гутманн і Е. Фейг звернули увагу на те, що велика частка створюваного продукту в розвинених країнах не включається до ВВП, яку вони визначали як тіньову економічну діяльність згідно з Е. Фейгом до неї відносили економічну діяльність, що є легальною, не прихованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і з різних причин не враховується офіційною статистикою; передбачає сектор натурального господарства, що включає виробництво в домашніх господарствах, надання послуг на епізодичній основі, невеликі підробітки (ремонт будинків за участю родичів, сусідів, знайомих, власними силами; догляд за дітьми; прибуток, що отримується з присадибних ділянок тощо). Така діяльність, як правило, не оподатковується і не враховується при розрахунках валового національного продукту, оскільки здійснити її облік практично неможливо.

На даному етапі розвитку світового господарства, в умовах розвитку комп'ютерних технологій, інформаційних систем, телекомунікаційних мереж та Інтернет-мережі тіньова економіка в секторі натурального господарства, яку Е. Тоффлер, визначає як "економіка для себе", набирає характерно нових рис. Така економічна діяльність, зумовлена новітніми технологічними досягненнями інформаційного суспільства, яка не підпадає під дію чинного законодавства та обліку офіційною статистикою — визначається Мазур І.І. як "комунікаційна тінь", що пов'язано зі складністю обліку і контролю проведення операцій господарської діяльності в мережі — Інтернет, оскільки є віртуальною, і не може бути оцінена в межах певного механізму ціноутворення, а відтак, і податкові надходження від такої діяльності складно (а іноді неможливо) визначити.

В історії є приклади, коли методики обчислення величини ВВП можуть також не включати нові види чи сфери господарської діяльності. Так, в СРСР при обчисленні цього показника не враховувався внесок у його створення працівників сфери нематеріального виробництва. Хоча в часи СРСР у економіці сектор послуг складав надзвичайно малу частку ВВП, однак сьогодні сектор послуг складає понад дві третини ВВП розвинених країн і сягає майже половину ВВП пострадянських країн. Проблема не повного висвітлення статистики про господарську діяльність у ВВП є надзвичайно важливою, оскільки через неї не можливо адекватно оцінити стан господарської діяльності в країні, виявити зрушен-

ня, що відбуваються в структурі економіки тощо, що важливо при переході до нового типу економічного розвитку.

Так, наприклад, сьогодні більшість розвинених країн враховують екологічну складову у складі ВВП, корегуючи його "шляхом вираховування від'ємників, що характеризують обсяги використання природних ресурсів у економічній діяльності, шкоди довкіллю і витрат на охорону навколишнього середовища". Така інформація не збирається державними органами більшості країн з перехідною економікою, і відповідно не відображається у їх ВВП, що означає не повне висвітлення інформації про підприємницьку діяльність і не врахування частини витрат країни.

За умов розвитку інноваційної економіки виникають нові товари і ринки, нові методи і способи організації і ведення бізнесу, що сприяє тому, що окремі сфери господарської діяльності є не врегульовані. Так, наприклад, сфера продажу віртуальних товарів — нова сфера, що передбачає продаж в комп'ютерних іграх "віртуальних тракторів", "віртуальних корів". Така сфера діяльності є новою і не врегульованою з точки зору стандартів бухгалтерського обліку, а тому підприємства можуть використовувати різні способи використання прогагин у законодавстві і нормативах бухгалтерського обліку для оптимізації своєї господарської діяльності і збільшення своїх прибутків. Зокрема згідно ГААР навіть якщо компанія отримала гроші, їх заборонено визнавати поточним доходом доти, поки ця компанія не надала продукт або послугу, за які їй заплатили. Для переведення передоплати в доходи і маніпулювання фінансовими результатами в різних звітних періодах, компанія звітувала за власними стандартами, де "віртуальні трактори" піддавались амортизації протягом періоду гри користувачів сервісу онлайн, а витрати на "віртуальні малюючі та швидкозношувані предмети" зараховувались одразу.

Якщо вміло маніпулювати такими оцінками, реально істотно поліпшити фінансові результати. Інноваційність сфери і не врегульованість також дає можливість компанії приховувати заборгованість і зростаючий криза ліквідності, як у приклади з Lehman brothers. У регулятора немає спеціальних правил для соціальних мереж. А звичайні правила говорять, що цей дохід можна визнавати доти, поки він не став реальним. Іншими словами, навіть якщо компанія отримала гроші, їх заборонено визнавати поточним доходом доти, поки ця компанія не надала продукт або послугу, за які їй заплатили.

Так, виникають інновації в тіньовій економіці, так звані тіньові інновації, передбачаючи інновації, що приносять позитивний ефект суб'єктам господарювання, що вдаються до девіантної поведінки, але не приносять належного соціально-економічного ефекту національній економіці, зокрема державі.

Дане явище в економіці актуалізувалось у останній час у зв'язку із відставанням державного регулювання від сучасних реалій господарської діяльності від ряду змін, що відбуваються в системі господарювання.

Крім вище зазначених операцій в мережі Інтернет з придбанням-купівлею товарів в секторі натурального господарства, відбуваються також зміни і у інших сферах підприємницької діяльності. Зокрема валютно-фінансовій, пов'язаній в тому числі з розвитком євро-ринків, де продаж та купівля фінансових інструментів відбувається в третіх країнах по відношенню до емітента і покупця, не підпадаючи під державне регулювання цих країн і не повністю відображаючись в статистиці.

Дане явище може також ускладнюватись в умовах проведення несистематизованої та фрагментарної державної політики регулювання господарської діяльності.

Ще однією ознакою тіньової економіки є діяльність, що не підпадає під державне регулювання.

Так, на думку Д. Коломер В'ядель це такий вид економічної діяльності, що "не регулюються державою", польські дослідники визначають тіньову економіку саме як ту сферу, що "Тіньова економіка — це легальна господарська діяльність, яка здійснюється за межами досяжності державних органів" [14]. На думку О. Турчинова, це та діяльність яка "не враховується і не контролюється офіційними державними органами", "неzareєстрована в державних органах і неконтрольована діяльність" А. Сергеев, тому згідно з даної позиції фактично все, що знаходиться поза межами регулювання з боку суспільства в ролі держави і є тіньовою економікою. Якщо мова йде про ту частину, яка пов'язана з кримінальним аспектом діяльності, то тут безперечно йде мова про відсутність державного контролю за даним напрямом господарської діяльності. Однак, коли йде мова про інші сфери тіньової економіки, в тому числі приховану, критерій відсутності державного регулювання сфери не обов'язково справеджується. Більш доцільно вживати термін неефективність державного втручання і регулювання економіки у зв'язку з тим, що дані види економічної діяльності в цілому підпадають під сферу контролю держави, однак з неї можуть випадати окремі напрямки чи дії господарських суб'єктів. Таким чином, тіньова економіка завжди в тій чи іншій мірі передбачає неможливість державного контролю господарської діяльності чи її окремих складових.

Фактично можливість контролю з боку держави за господарською діяльністю підприємств виступає однією як ознака тіньової економічної діяльності, а є однією з найважливіших причин тінізації економіки. Тіньова економіка присутня по відношенню до держави, інституту регулювання соціальних відносин, від якої приховуються окремі види діяльності. Часто тіньова економіка виступає результатом неефективного функціонування державної системи управління, що в свою чергу може відбуватися з багатьох причин, в тому числі: наявності системної кризи в економіці, активних процесів трансформації суспільно-економічного розвитку тощо.

Таким чином, можна виокремити наступні критерії визначення тіньової економічної діяльності: законність видів діяльності, звітність в державні органи та статистику, відображення в статистиці та ВВП та державний контроль (рис. 1), згідно з якими економічну діяльність можна класифікувати на офіційну та тіньову економічну діяльність.

У офіційній економіці передбачається можливість здійснення повноцінного державного контролю, на відміну від тіньового сектору, де державний контроль покриває лише окремі сфери економічної діяльності або державне регулювання неефективне. У кримінальній сфері державний контроль відсутній.

З рисунка 1. видно, що офіційний сектор складається з тих видів діяльності, що дозволені згідно з чинним законодавством, zareєстровані, враховується в звітності суб'єктів господарювання і державних органів та відповідно знаходять своє відображення в офіційній статистиці, така діяльність підпадає під державний контроль і регулювання.

Поняття тіньової економіки можна окреслити через протипоставлення поняття офіційної економіки, оскільки ці поняття завжди існують поряд, тобто все, що за тими, чи іншими причинами не може бути віднесена до офіційної економіки є тіньовою. На підтвердження даної думки можна навести підхід Мазур І.І., яка зазначає, що "тінь" завжди є віддзеркаленням світла, але у викривленому вигляді. Тобто тіньова і є "викривленою легальною економікою". Такий підхід акцентує увагу на тому, що тіньова економічна діяльність передбачає певні викривлення у способах, напрямках і видах господарської діяльності, порівняно з офіційним сектором, характеризуючи "тіньову економіку" як явище, що є "об'ємним

Законність видів діяльності	Легальні види діяльності, офіційно зареєстровані.	Нелегальні види діяльності	
	Виконуються в повній відповідності згідно з чинним законодавством	Формально згідно законодавства не є нелегальними, але не по своїй суті.	Порушення норм законодавства Адміністративні правопорушення.
Звітність в державні органи	Звітність подається в державні органи статистики	Окремі сфери випадають з державного регулювання і відповідно відсутня повна звітність.	Відсутня за напрямом діяльності. (Фальшиві звіти з метою відмивання і т.д.).
Відображення в офіційній статистиці	Врахована економічна діяльність в повному обсязі	Врахована економічна діяльність, проте не в повному обсязі. Окремі сфери економічної діяльності викривлено.	Не врахована економічна діяльність (Ненадана, сфальсифікована інформація і т.д.).
Державний контроль	Державний контроль виконується в повному обсязі	Державний контроль покриває лише окремі сфери економічної діяльності. Державне регулювання неефективно.	Державний контроль сфери відсутній.
Сектори економіки	Офіційна економіка	Прихований сектор	Кримінальний сектор
		Тіньова економіка	

Рис. 1. Основні критерії офіційної та тіньової економіки

Джерело: розроблено автором.

за змістом і всеохоплюючим щодо прихованих умов сформування певних видів діяльності, прихованого характеру створення доходів". До даного поняття також відносять такі підвиди тіньової економіки, як: прихована та кримінальна.

Важливим критерієм, як було визначено раніше, виділення тіньового сектору є критерій законності видів діяльності. Так, згідно з даним критерієм, усі сфери господарської діяльності можна розділити на офіційну економіку приховану, неформальну та кримінальну економіку. До офіційного сектору належать підприємства, що працюють з дотриманням усіх законодавчих норм і правил, до сфери тіньової економіки можна віднести ту діяльність, яка: (1) формально здійснюється згідно із законодавством, а не за своєю суттю, використовуючи різні прогалини у законах; (2) з незначними порушеннями, здебільшого адміністративного характеру. Діяльність, що передбачає тяжкі порушення законів, відноситься до кримінальної економіки.

Іншим критерієм віднесення тієї чи іншої діяльності до тіньової є звітність в державні органи влади. Діяльність, за якою звітує підприємство, що подається в державні органи статистики та висвітлює всі сфери своєї економічної діяльності, відноситься до офіційного сектору. Інформація щодо діяльності суб'єктів господарювання, що надана не в повному обсязі або зовсім відсутня відповідно належить до тіньового сектору. Виходячи з мотивів суб'єктів господарювання, інформація про легальну економічну діяльність може навмисно приховуватись (формальна реєстрація, часткове надання даних) або носити неформальний характер (офіційно незареєстрована діяльність, "домашня" економіка). До кримінального сектору тіньової економіки безперечно відноситься діяльність, за якою відсутня будь-яка звітність і вона є нелегальною згідно з чинним законодавством.

Така діяльність частіше за все пов'язана з кримінальним аспектом тіннізації економічної діяльності, коли

діяльність повністю прихована від держави або вона сфальсифікована та не відповідає дійсності з метою ухилення від сплати податків та протирічить чинному законодавству.

Відображення господарської діяльності в статистиці та ВВП також може бути використано як критерій віднесення діяльності до тіньової. При цьому звітність підприємств до органів державної влади та відображення такої інформації є різними за своєю суттю явищами, оскільки не відображення всієї інформації в державній статистиці часто є наслідком упущень держави в методології збору і розрахунку інформації. З точки зору даного критерію, будь-яка діяльність, що не врахована державою є тіньовою, оскільки не відображена у статистиці і органи влади не володіють інформацією про неї.

Важливим критерієм є державний контроль сфери і виду діяльності. У офіційній економіці передбачається можливість здійснення повноцінного державного контролю, на відміну від тіньового сектору де державний контроль покриває лише окремі сфери економічної діяльності або державне регулювання неефективне. У кримінальній сфері державний контроль відсутній.

III. Підходи до визначення результатів функціонування тіньової економіки.

Більшість вчених як результат тіньової економічної діяльності суб'єктів підприємництва, визначають її як економічну діяльність, що спрямована на:

а) отримання доходів від господарської діяльності, де фактично джерело доходів, або окремі дії, спрямовані на отримання доходів з таких джерел не відповідають законодавчим нормам — "шляхом здійснення заборонених видів діяльності", "шляхом порушення законодавства"; (діяльність без ліцензії, або з неповною ліцензією, без реєстрації, або з порушенням умов такої реєстрації тощо). Тіньова економіка направлена на "отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю

лю та сплати податків при здійсненні легальних видів економічної діяльності" (С.В. Мочерний), "спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства" (О. Турчинов);

б) шляхом приховування обсягів доходів для зменшення податків чи повного ухилення від їх сплати, "з метою отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків" (І.І. Мазур);

в) ухилення від офіційного обліку з боку держави, "діяльність, яка не враховується у валовому внутрішньому продукті (ВВП), тому що не показана органам державної влади", "виробнича діяльність, що не включається до ВВП", "будь-яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою" (П. Гутманн). Тіньова діяльність окрім прямих витрат у вигляді податкових надходжень у бюджет країни, значною мірою саме впливає на відсутність інформацію про вироблені товари та послуги і подальше їх ігнорування при підрахунках офіційного ВВП держави. Валовий внутрішній продукт є одним із найважливіших показників розвитку країни, викривлення або не врахування його в повному обсязі матиме серйозні наслідки для країни в майбутньому. Особливе це відчутно для тих країн, де рівень тінзації сягає 40—60 % від рівня офіційного ВВП.

Інноваційна тінь — економічна діяльність, яка виникає в межах п'ятого та шостого технологічного укладу і не відображається у державній статистиці у зв'язку з тим, що виникають нові сфери, види і форми господарської діяльності, які ще не виявлені або не врегульовані в рамках чинного законодавства і не встановлений державний контроль за ними.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, під поняттям тіньової економіки можна вважати будь-яку економічну діяльність: (1) не враховується або частково враховується в офіційній статистиці органів державної влади і в валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни відповідно; (2) не контролюється державою або знаходиться поза межами ефективного державного контролю і регулювання; і (3) здійснюється з метою отримання доходів, мінімізації витрат та ухилення від сплати податків.

Питання визначення специфіки функціонування і розвитку тіньового сектору та особливостей детінізації в умовах переходу світової економіки на інноваційний шлях розвитку вимагає подальших досліджень.

Література:

1. Franz A. Estimates of the hidden economy in Austria on the basis of official statistic // Guide-book to statistic on the hidden economy conference of European statisticians, United Nations. — N.Y., 1992 — P. 67—78.
2. Dilton A., Morris C. What do we know about the Black Economy? // Fiscal Studies. — 1981. — № 2.
3. Dallago B. The dimensions of Irregular Economy: Methods of Estimation and Quantitate results. — Vienna, 1993 — P. 20.
4. Schneider F. Measuring the size and development of the shadow economy. Can the causes be found and the obstacles be overcome? / F. Schneider // Brandstaetter H., Guth W.: Essays on Economic Psychology. — Berlin: Springer Publishing Company, 1994. — P. 193—212.
5. De Soto E. The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World / E. De Soto. — N.Y.: Harper and Row, 1989. — P. 342.
6. Gutmann P.M. The Subterranean Economy // Financial Analysts Journal, 1977. — Vol. 33. — P. 24—27.

7. Contini B. The Irregular Economy of Italy: a Survey of Contribution // GuideBook to statistics on the hidden economy, 1982 — P. 198—208.

8. Blades D. The Hidden Economy and the National Accounts // OECD, Occasional Studies, 1982 — P. 44—53.

9. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: моног. / І. І. Мазур. — К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2008. — 239 с.

10. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. — К.: Видавництво "АртЕк", 1995. — 300 с.

11. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України // Вісник Вінницького політехнічного інституту", 2014. — 46—53 с.

12. Мандибур В.О. Тіньова економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження / В.О. Мандибур. — К.: Парламентське вид-во, 1998. — 135 с.

13. Клямкин И.М. Теневаея Россия: Экономико-социологическое исследование / И.М. Клямкин, А.М. Тимофеев. — М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 2000 — 595 с.

14. Коломер В'ядель Д. А. Теневаея экономика и теория солидарного труда / Д. А. Коломер В'ядель // Латинская Америка, 1999. — № 4. — С. 53—59.

References:

1. Franz, A. (1992), "Estimates of the hidden economy in Austria on the basis of official statistic", Guide-book to statistic on the hidden economy conference of European statisticians, United Nations, pp. 67—78.
2. Dilton, A. and Morris, C. (1981), "What do we know about the Black Economy?", Fiscal Studies, no. 2, pp. 20—35.
3. Dallago, B. (1993), "The dimensions of Irregular Economy: Methods of Estimation and Quantitate results", Vienna, p. 20.
4. Schneider, F. (1994), "Measuring the size and development of the shadow economy. Can the causes be found and the obstacles be overcome?", Springer Publishing Company, Berlin, pp. 193—212.
5. De Soto, E. (1989), "The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World", Harper and Row, New York, P. 342.
6. Gutmann, P.M. (1977), "The Subterranean Economy", Financial Analysts Journal, vol. 33, pp. 24—27.
7. Contini, B. (1982), "The Irregular Economy of Italy: a Survey of Contribution", GuideBook to statistics on the hidden economy, pp. 198—208.
8. Blades, D. (1982), "The Hidden Economy and the National Accounts", OECD, Occasional Studies, pp. 44—53.
9. Mazur, I.I. (2008), Detinizacija ekonomiki Ukraini: teorija ta praktika [Shadow Economy of Ukraine: Theory and Practice], Vidavnichno-poligrafichnij centr "Kiiv's'kij universitet", Kyiv, Ukraine.
10. Turchinov, V. O. (1995), Tin'ova ekonomika: teoretichni osnovi doslidzhennja [Shadow economy: theoretical bases of research], Vidavnictvo "ArtEk", Kyiv, Ukraine.
11. Varnalii, Z. S. (2014), "Theoretical basis of Ukraine shadow economy", Visnik Vinnic'kogo politehnicnogo institutu, pp. 46—53.
12. Mandibura, V.O. (1998), Tin'ova ekonomika Ukraini ta naprjami zakonodavchoi strategii ii obmezhenja [The shadow economy of Ukraine and the directions of the legislative strategy of restriction], Parlaments'ke vid-vo, Kyiv, Ukraine.
13. Kljamkin, I. M. (2000), Tenevaja Rossija: ekonomiko-sociologicheskoe issledovanie [Russian shadow economy: economic and sociological study], Ros. gos. humanit. un-t, Moscow, Russia.
14. Kolomer V'jadel', D. A (1999), "Shadow economy and the labor theory of solidarity", Latinskaja Amerika, no. 4, pp. 53—59.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2015 р.

*В. С. Тихенко,
аспірант, Сумський державний університет*

ПОБУДОВА НАУКОВО-ОБГРУНТОВАНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННИМИ ПРОЕКТАМИ

*V. Tykhenko,
Sumy state university*

**BUILDING OF RESEARCH CLASSIFICATION REASONABLY MANAGEMENT MECHANISM
CONSERVATION PROJECTS**

Узагальнення підходів до структуризації механізмів управління природоохоронними проектами та видів методів і інструментів, які їх утворюють, дало змогу класифікувати методи управління природоохоронними проектами на адміністративні, економічні (ринкові) та організаційні. Вказані механізми відповідають організаційно-економічному забезпеченню систем управління природоохоронними проектами різних рівнів. На відміну від існуючих підходів, запропонована класифікація враховує групування економічних (ринкових) методів як за функціональними цілями екологічної політики з урахуванням потреб ринкового середовища, так і типами об'єктів природоохоронної діяльності таких систем.

Synthesis of approaches to structuring environmental projects management mechanisms and types of methods and tools that form them, made possible to classify environmental project management techniques to administrative, economic (market) and organizational. These mechanisms correspond with organizational and economic support of environmental management projects at different levels. Unlike existing approaches, the proposed classification allows to group economic (market) methods according to the functional objectives of environmental policy and the types of environmental objects.

Ключові слова: методи управління, механізми управління, системи управління, природоохоронні проекти, природоохоронна діяльність.

Keywords: management methods (tools), management mechanisms, management systems, environmental projects, environmental protection.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуалізація ролі та значення механізмів управління природоохоронними проектами (далі — МУПП), включаючи елементи інституційної, управлінської, освітніх та кадрових систем, а також власне адміністративно-правових та економічних механізмів у контексті переходу на комплексне та ефективне управління природоохоронною діяльністю закріплена Люцернською декларацією міністрів країн-представників Європейської економічної комісії ООН у 1993 р. Відтоді світова практика такого управління та наукова думка напрацювала значне різноманіття МУПП, що мають специфіку застосування та потребують класифікаційного впорядкування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Підходи до визначення та структуризації МУПП за міжнародним та вітчизняним досвідом, за типом про-

ектів є доволі різноманітними. У зв'язку з цим є слушною наступна думка, що "існуюча на сьогодні множина таких інструментів (МУПП — курсив автора), поряд з різноманітними способами, прийомами, методами екологічного управління на різних рівнях еколого-економічних відносин вимагає упорядкування з метою їх подальшого удосконалення за допомогою виявлення відповідних кількісних та якісних ознак [9].

Серед науковців, які займалися проблемою класифікації методів та МУПП, варто відзначити Анциферову І., Войтович С., Коробко В., Лукянихіна В. та Петрушенка М., Мельника Л. та Дегтярьову І., Пахомову Н., Ендреса А., Ріхтера К., Чепурних Н. та ін.

Так, відповідно до трьох інструментів управління: "ієрархія", "ринок" та "культура" Лукянихін В. О. та Петрушенко М. М. виділяють три групи методів управління: адміністративні, економічні (ринкові) та соціально-психологічні (направлені на зміну культури організації, культурну особистість та індивідуальність) [9].

Подібне розмежування методів на економічні, адміністративно-контрольні, ринкові, морально-етичного впливу і переконання здійснено Пахомовою Н., Ендресом А., Ріхтером К. [12].

Мельник А. пропонує розглядати еколого-економічні інструменти як засоби (заходи, методи, важелі) впливу на фінансовий стан економічних суб'єктів з метою орієнтації їх діяльності в економічно сприятливому напрямі та класифікувати її залежно від механізмів їх реалізації на чотири групи:

- адміністративний перерозподіл коштів у випадках аварійного забруднення (штрафи, субсидії та ін.);
- фінансові трансферти як жорстко регламентована система перерозподільчих механізмів (податки, платежі, кредити, виплати та ін.);
- вільні ринкові механізми перерозподілу коштів (торгівля дозволами на викиди забруднюючих речовин);
- сприяння на ринку (не грошові форми підтримки) [11; 10].

Анциферова І., Войтович С., Коробко В., Чепурних Н. та ін. наголошують на необхідності поділу МУПП на економічні, адміністративні та ринкові [7; 8; 13; 6].

Таким чином, більшість з розглянутих джерел одностайні у визначенні економічних МУПП, адміністративних МУПП різного характеру.

НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ДОСЛІДЖУВАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Не зважаючи на значний доробок вчених у напрямку створення єдиних підходів до розмежування методів, інструментів та власне МУПП, питання щодо їх класифікації, а відтак обґрунтування доцільності та переваг у використанні тих чи інших МУПП у межах відповідних систем управління природоохоронними проектами (СУПП) залишається відкритим. Особливого значення вказані питання набувають для широкого кола економічних інструментів, які на сьогодні, вважаються досить прогресивними.

МЕТА СТАТТІ

Розробити науково-обґрунтовану класифікацію МУПП та їх економічних методів та інструментів, спираючись на світовий досвід їх упорядкування та застосування, а також контент-аналіз наукових праць у цій сфері.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На основі узагальнення напрацьованих вчених, пропонуємо усю множину існуючих методів та інструментів управління природоохоронними проектами поділяти на 3 групи — адміністративні, ринкові (економічні), організаційні з виділенням їх переваг і недоліків у контексті управління природоохоронними проектами різних рівнів. Необхідно звернути увагу, що у контексті обраного предмета дослідження до складу організаційних методів як основи організаційного забезпечення систем управління природоохоронною діяльністю пропонуємо відносити як морально-етичні, соціально-психологічні, технологічні та власне організаційні методи та інструменти управління.

Поряд з ними адміністративні методи як інша складова організаційного забезпечення, становлячи чи не найбільш поширену і широку застосовувану у більшості СУПП групу методів, протиставляється економічним (ринковим) методам управління природоохоронними проектами.

Детальна увага сутності цих інструментів приділена у розглянутих працях. Перевагою даної класифікації (табл. 1) перед існуючими є беззаперечна відповідність вказаних методів відповідним МУПП: адміністративному, організаційному, економічному та ін., які створюють основу для організаційно-економічного забезпечення СУПП.

Якщо використання організаційних методів управління природоохоронними проектами не потребує детального пояснення, то застосування адміністративних та економічних (ринкових) методів, що складають окремі МУПП, досить часто є суперечливим.

Адміністративні МУПП (також відомі у світовій практиці як командно-контрольні (command and control) за свідченням зарубіжних фахівців з програми ЮНЕП не мають прямого впливу на видатки чи ціноутворення, рівень забруднення, законодавчо обмежуючи передусім стандарти поведінки щодо природоохоронної діяльності [1]. При цьому економічні МУПП зазначеними фахівцями ототожнюються з ринковими методами, включаючи податки на забруднення, торгові дозволи, системи "депозит-відшкодування", екооблігації, які функціонують на децентралізованому рівні та впливають на ринкові сигнали, більш ефективно впливають на витрати і відповідальність забруднювачів навколишнього середовища, ніж адміністративні методи.

Поряд з цим, адміністративні методи залишаються домінуючими на сьогодні у різних країнах світу, у т.ч. й через брак розуміння специфіки функціонування економічних (ринкових інструментів), труднощів у обранні відповідного інструменту для мінімізації контролю і витрат [4].

На відміну від адміністративних методів, за визначенням Європейської Агенції з навколишнього середовища ринкові інструменти такі як податки, платежі, дозволи на торгівлю, дозволяють одночасно реалізувати завдання екологічної, економічної та соціальної політики, враховуючи приховані витрати виробництва і споживання на здоров'я людей і навколишнє середовище, в економічно ефективний спосіб [5]. Серед основних типів таких інструментів виділяють торгові дозволи, що дозволяють зменшити забруднення чи використання ресурсів з одночасним забезпеченням ринкових стимулів до торгівлі; екологічні податки, що впливають на ціни та поведінку виробників та споживачів; екологічні платежі, які повністю чи частково покривають витрати на послуги екологічних систем; екологічні субсидії та стимули які сприяють розвитку нових технологій, ринків екологічних товарів та послуг; зобов'язання та компенсації, які надають адекватне відшкодування заподіяній шкоді навколишньому середовищу.

За визначенням ОЕСР ринкові інструменти (market-based instruments (MBIs) — це спрямовані на усунення ринкової провалів щодо навколишнього середовища через включення до зовнішніх витрат виробництва чи споживання шляхом стягнення податків і зборів на процеси або продукти, або шляхом створення прав власності та сприяння створенню проксі (квазі) ринку для використання екологічних послуг [3].

Підтримуючи класифікацію ринкових інструментів даної організації, R. N. Stavins [2] поділяє їх на чотири категорії: системи зборів і платежів, торгові дозволи, інструменти, спрямовані на усунення провалів ринку, а також знижки і державні субсидії.

Таким чином, з урахуванням світового досвіду визначення подібних інструментів авторитетними організаціями та науковцями вважаємо за доцільне об'єднувати економічні та ринкові методи і МУПП в одну групу.

Очевидними перевагами та ключовими цілями екологічної політики в межах різних СУПП шляхом використання ринкових МУПП у порівнянні з адміністративними виступають такі:

- забезпечення справедливої ринкової вартості, отримані при продажу державної власності;
- гарантування належного рівня якості навколишнього середовища з огляду на обсяг дозволених викидів через зміцнення інституту прав власності на ресурси та управління ними;
- створення ґрунтовної основи для довгострокових інвестицій у природоохоронну діяльність та реалі-

Таблиця 1. Порівняльна характеристика адміністративних, економічних та ринкових методів управління природоохоронними проектами

Назва	МУПП	Забезпечення СУПП	Сильні сторони	Слабкі сторони			
Адміністративні методи							
Екологічний аудит	Контрольний	Організаційне	– прості та дієві методи досягнення цілей природоохоронної діяльності; – простота контролю та організації спостереження та дотримання; – наділення державних СУПП повнотою повноважень як щодо оцінки обсягів забруднень, так і напрацюванню методів їх усунення	– недостатня здатність стимулювання більш активної природоохоронної діяльності; – відсутність гнучкості та недостатнє врахування особливостей природоохоронної діяльності різних СУПП; – недостатня економічність, ефективність та дієвість адміністративних заходів			
Екологічний контроль та нагляд							
Екологічний моніторинг та спостереження	Моніторинговий						
Природоохоронне законодавство різних рівнів та статусу	Законодавчий						
Облік та система інформування про стан природних ресурсів різного роду	Кадастровий						
Нормативи, ліміти, квоти, заборони (на викиди, забруднення, переміщення, утворення, розміщення відходів, шкідливих речовин, здійснення діяльності)	Адміністративний						
Дозвільна документація та ліцензування господарської діяльності з урахуванням природоохоронних цілей							
Екологічна сертифікація (маркування) продуктів, послуг, систем							
Екологічна експертиза природоохоронних проектів							
Оцінка впливу на стан навколишнього середовища							
Стандартизація екологічних систем, програм та проектів, продуктів, технологій, якості навколишнього середовища							
Реалізація екологічної політики через цільові програми та проекти							
Реалізація екологічної політики через цільові програми та проекти							
Організаційні методи							
Формування менталітету та культури дбайливого ставлення до навколишнього середовища	Науково-освітній	Організаційне	– створюють передумови до впровадження концепції сталого розвитку; – окремі з наведених методів не потребують залучення значного фінансування	– необхідна висока умовиваність до застосування; – застосування методів часто залежить від браку фінансування			
Екологічна освіта та просування екологічної обізнаності							
Екологічне виховання							
Науково-дослідні ініціативи у сфері природоохоронної діяльності	Інформаційний						
Створення інформаційної інфраструктури та забезпечення прозорості і доступу до інформації про природоохоронні проекти							
Мережа контактів щодо реалізації національних і наднаціональних проектів							
Екоконсультування та добровільні угоди	Громадський						
Громадська екологічна експертиза, контроль і аудит природоохоронних проектів, висловлення громадської думки							
Економічні (ринкові) методи							
Платежі за використання ресурсів чи забруднення	Економічний				Економічне	– висока ефективність та економічність щодо екологічних видатків, забезпечення фінансування, його розподілу і перерозподілу відповідно до обраної екологічної політики; – здатність до стимулювання природоохоронних проектів; – гнучкість у пристосування до окремих СУПП; – забезпечення ринкових функцій у природоохоронній діяльності; – стимулювання інноваційної природоохоронної діяльності	– складність у встановленні оптимального рівня платежів, зборів, податків; – ризик зниження конкурентоздатності екосистемних продуктів та послуг
Ринкове ціноутворення на природні ресурси							
Торгівля квотами та правами на викиди забруднюючих речовин через відповідну ринкову інфраструктуру (екологічні біржі, торгові системи)							
Метод «бульбашки» або «бабл принцип»							
Розміщення прав (квот) на забруднення через екологічні банки							
Стимулювання, дотування, гарантування та підтримка (державна, донорська, громадська) природоохоронних проектів							
Системи обов'язкової відповідальності та цільового резервування коштів на утилізацію відходів							
Екологічне страхування		Фінансовий					
Прискорена амортизація природоохоронних технологій та обладнання							
Кредити різних рівнів та ступеня забезпеченості для фінансування природоохоронних проектів							
Субсидії							
Гранти							
Фінансування екологічних фондів (бюджетних, позабюджетних, цільових, корпоративних)							
Ресурсні та екологічні податки прямого і непрямого типу							

зацію природоохоронних проектів тривалого інвестиційного горизонту, шляхом субсидування переходу до екологічно чистих альтернатив;

– ефективний та прозорий спосіб розподілу суспільних коштів, чітко спрямований на реалізації природоохоронних заходів і проектів опосередкований встановленням справедливої ринкової вартості на ресурси;

– сприяння поєднанню громадських та приватних інтересів при реалізації природоохоронних проектів в силу обмеження ринкових екстерналій;

– підвищення прозорості управління природоохоронною діяльністю та зростання відшкодування публічного забезпечення екопослуг (відновлення доходів від надання суспільних благ і послуг).

Таблиця 2. Запропонована класифікації економічних (ринкових) МУПП

Вид об'єктів природоохоронної діяльності	Цілі екологічної політики за ступенем впливу на ринкове середовище			
	Контроль інституту прав власності на ресурси	Відновлення доходів від надання суспільних благ і послуг на основі справедливої ціни	Подолання екологічних екстерналій	Субсидування переходу до екологічно чистих альтернатив
Земельні ресурси	1. Створення ринкових умов щодо ціноутворення на земельні угіддя. 2. Земельні реформи	1. Рентні, бонусні платежі, роялті за використання надр. 2. Платежі за видобуток корисних копалин	1. Збори за забруднення. 2. Ринкові дозволи на захоронення забруднюючих речовин. 3. Екологічні облігації на рекультивацию земель	1. Різні типи фінансування суспільно важливих послуг з наголосом на «зелених ініціативах». 2. Податкові знижки за посилений контроль за забрудненням надр
Водні ресурси	1. Створення ринкових умов щодо ціноутворення на використання басейнів водних угідь. 2. Ринкові права на водозбір	1. Збори з користувачів за використання та водовідведення. 2. Корпоратизація інфраструктури доступу та видобутку води	1. Екологічне страхування відповідальності забруднювачів водних ресурсів. 2. Платежі за доступ до рекреаційних водних зон та басейнів	1. Субсидування доступу до джерел питної води для найбідніших верств населення. 2. Пільгові кредити за встановлення додаткових водоочисних споруд, модернізацію діючого водного господарства
Лісові ресурси	1. Створення ринкових умов щодо ціноутворення на лісові ресурси	1. Платежі за доступ до лісових угідь. 2. Збори за заготівлю деревини	1. Екологічні облігації на відновлення лісових насаджень; 2. Екологічне страхування	1. Списання частини податкових зобов'язань за відновлення лісових насаджень. 2. Податкові знижки власниками лісових угідь. 3. Субсидії за створення зелених насаджень на урбанізованих територіях
Біотичне різноманіття (флора і фауна)	1. Встановлення економічних обмежень на тимчасове володіння. 2. Податки та збори за отримання дозволів на використання об'єктів флори і фауни	1. Збори за доступ до природоохоронних територій (проведення маркетингових заходів, прокату). 2. Податки та збори за деструктивну діяльність, яка шкодить флорі і фауні	1. Торгові квоти, що надають права на забруднення в менш екологічно чутливих регіонах. 2. Ринкові квоти на вилов риби чи мисливство. 3. Цільові екологічні фонди, що сприяють збереженню біорізноманіття	1. Списання частини податкових зобов'язань за внески до земельних банків, пожертви на підтримку біорізноманіття. 2. Субсидії і дотації за збереження біорізноманіття
Повітря	1. Платежі на основі права власності на джерела забруднюючих речовин	1. Збори з виробників та споживачів як частина ціни товару. 2. Купівля-продаж торгових дозволів на забруднення	1. Цільові платежі за викиди забруднюючих речовин у повітря. 2. Екологічне страхування відповідальності забруднювачів повітря	1. Різні форми дотацій та субсидій за зменшення викидів
Відходи та забруднюючі речовини	1. Корпоратизація та приватизація прав володіння на місця утилізації відходів	1. Збір за вивезення і утилізацію відходів. 2. Податок за забруднення. 3. Платежі за використання відновлювальних джерел забруднення	1. Розміщення прав (квот) на забруднення через екологічні банки. 2. Системи «депозит-відшкодування». 3. Системи обов'язкової відповідальності та цільового резервування коштів на утилізацію відходів	1. Доплати та знижки від діючих ставок податків і зборів за роздільний збір сміття

Отже, підтримуючи думку про базовий поділ методів та інструментів МУПП, що відповідають СУПП різних рівнів, та спираючись на той факт, що адміністративні методи управління визначаються передусім особливостями національного екологічного законодавства та прийнятих детермінант екологічної політики певного типу зосередимо, свою увагу на впорядкуванні класифікаційного різноманіття економічних (ринкових) методів.

З урахуванням їх значної кількості, представлені у таблиці 1, світового досвіду щодо визначення їх сутності, доповнимо існуючі підходи до класифікації цих інструментів такими ознаками, як об'єкти природоохоронної діяльності, визначені у межах СУПП та цілями екологічної політики (впливом на ринкове середовище), розглянутими вище (контроль інституту прав власності на ресурси, відновлення доходів від надання суспільних благ і послуг, забезпечення справедливої ринкової вартості на ресурси в межах природоохоронної діяльності, подолання екологічних екстерналій / ринкових провалів та субсидування переходу до екологічно чистих альтернатив).

Запропонована у таблиці 2 класифікація економічних (ринкових) МУПП, звісно, не може претендувати на вичерпність, проте дає можливість чітко ідентифікувати потрібні інструменти (методи), необхідні для досягнення цілей екополітики окремими СУПП відносно визначених об'єктів природоохоронної діяльності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у межах досліджуваного підрозділу доведено, що невід'ємною частиною кожної з СУПП є відповідний(і) МУПП, що опосередковують взаємодію суб'єктів та реалізацію суб'єкт-об'єктних відносин у природоохоронній діяльності як сукупності методів, інструментів, засобів, прийомів та важелів, спрямованих на досягнення у ході реалізації відповідних проектів визначених цілей екологічної політики. Розглянувши значну кількість підходів у наукових джерелах до структуризації механізмів та видів методів і інструментів, які їх утворюють, набула подальшого розвитку класифікація методів управління природоохоронними проектами (адміністративні, економічні (ринкові) та організаційні), що визначаються окремими видами МУПП (контрольним, моніторинговим, законодавчим, кадастровим,

адміністративним, науково-освітнім, інформаційним, громадським, економічним, фінансовим) та відповідають організаційно-економічному забезпеченню СУПП різних рівнів. На відміну від існуючих підходів, запропонована класифікація враховує групування економічних (ринкових) методів як за функціональними цілями екологічної політики з урахуванням потреб ринкового середовища, так і типами об'єктів природоохоронної діяльності СУПП. Це дозволяє здійснювати обґрунтований вибір відповідних методів та інструментів у межах економічного, фінансового, адміністративного МУПП та формувати виважену екологічну політику суб'єктами СУПП.

Література:

1. Guidelines on the Use of Market-based Instruments to Address the Problem of Marine Litter United Nations Environment Programme (UNEP), 2009. — 62 p.
2. Stavins R. N. Experience with Market-Based Environmental Policy Instruments November 2001. — Discussion Paper 01-58. — 92 p.
3. The role of market-based instruments in achieving a resource efficient economy. — European Commission: DG Environment. — Rotterdam, October 2011. — 294 p.
4. The Use of economic Instruments in Environmental Policy: Opportunities and Challenges: United Nations Publication, 2004. — 121 p.
5. Using the market for cost-effective environmental policy: Market-based instruments in Europe / European Environment Agency (EEA). — Copenhagen, 2006. — 46 p.
6. Анциферова И.В. Экологический менеджмент: учебное пособие / И.В. Анциферова. — Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2007. — 275 с.
7. Войтович С. А. Механізми управління природоохоронною діяльністю / С. А. Войтович // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. — Вип. 4 (56). — 2011. — С. 47—53. — Серія "Економіка".
8. Коробко В. И. Экологический менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Менеджмент организации", "Государственное и муниципальное управление" / В.И. Коробко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 303 с.
9. Лукьянихин В.А., Петрушенко Н. Н. Экологический менеджмент: принципы и методы: монография / Под научн. ред. В.А. Лукьянихина. — Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. — 408 с.
10. Мельник Л.Г. Європейський досвід використання економіко-правових інструментів забезпечення сталого розвитку / Л.Г. Мельник, І.Б. Дегтярьова // Механізм регулювання економіки. — 2012. — № 1. — 13—24.
11. Мельник Л.Г. Экологическая экономика: учебник. — Сумы: ИТД "Университетская книга", 2001. — 350 с.

12. Пахомова Н. Экологический менеджмент / Н. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. — СПб.: Питер, 2003. — 544 с.

13. Чепурных Н.В. Управление окружающей средой в странах ОЭСР / Н.В. Чепурных, А.Л. Новоселов, И.Ю. Огнев. — Москва. — 2007.

References:

1. United Nations Environment Programme (UNEP) (2009), Guidelines on the Use of Market-based Instruments to Address the Problem of Marine Litter, London, UK.
2. Stavins, R. N. (2001), Experience with Market-Based Environmental Policy Instruments, Resources of the future, NW, USA.
3. European Commission: DG Environment (2011), The role of market-based instruments in achieving a resource efficient economy, Rotterdam, The Netherlands.
4. UNEP (2004), The Use of economic Instruments in Environmental Policy: Opportunities and Challenges, London, UK.
5. European Environment Agency (EEA) (2006), Using the market for cost-effective environmental policy: Market-based instruments in Europe, Copenhagen, Denmark.
6. Anciferova, I. V. (2007), Jekologicheskij menedzhment: uchebnoe posobie, [Environmental Management: tutorial], Perm, Russia
7. Vojtovych, S. A. (2011), "The mechanisms of environmental management", Visnyk Natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia, seriia "Ekonomika", vol. 4 (56). pp. 47—53.
8. Korobko, V. I. (2004), Jekologicheskij menedzhment: ucheb. posobie dlja studentov vuzov, obuchajushhhsja po special'nosti "Menedzhment organizacii", "Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie", [Environmental management: manual for students enrolled in the specialty "Organization Management", "State and municipal management"], M.: JuNITI-DANA.
9. Luk'janihin, V. A. Petrushenko, N. N. (2004), Jekologicheskij menedzhment: principy i metody, [Environmental management: principles and methods], Universitetskaja kniga, Sumy, Ukraine.
10. Mel'nyk, L. H. (2012), "European experience of using economic and legal framework for sustainable development", Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky, vol. 1, pp. 13—24.
11. Mel'nik, L.G. (2001), Jekologicheskaja jekonomika, [Ecological Economics], Universitetskaja kniga, Sumy, Ukraine.
12. Pahomova, N. (2003), Jekologicheskij menedzhment, [Environmental Management], Piter, Sankt-Peterburg, Russia.
13. Chepurnyh, N.V. Novoselov, A.L. Ognev, I.Ju. (2007), Upravlenie okruzhajushhej sredoj v stranah OECD, [Environmental management in countries OECD], Moskva, Russia.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2015 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦ ІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДОНБАС ДЕ-ЮРЕ", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"